

M Ü N C H E N

DIE DEUTSCHE KOHLENVERKAUFSORGANISATION IN IHRER HISTORISCHEN ENTWICKLUNG

VORGELEGT VON
HEINZ VOGELSANG

M Ü N C H E N
1957

VORGELEGT VON
HEINZ VORERLANG

IN DER FACHKOMMISSION

IN IHREER HISTORISCHEN ENTWICKLUNG

VORGELEGT VON
HEINZ VORERLANG

Die deutsche Kohlenverkaufsorganisation
in ihrer historischen Entwicklung

Inaugural - Dissertation
zur Erlangung der Doktorwürde
einer Hohen Staatswirtschaftlichen Fakultät
der Ludwig-Maximilians-Universität zu
München



vorgelegt

von

Heinz Vogelsang

1957

Referent: Professor Dr. L. B e c k m a n n
Tag der mündlichen Prüfung: 23. Juli 1958

Inhaltsverzeichnis

	Seite
A. Einleitung	1
B. Hauptteil	
Die Anfänge des deutschen Steinkohlenbergbaus in ihrer Entwicklung und engen Verflechtung von Kohle und Eisen im Ruhrbergbau	7
I. Lagerstätten und Steinkohlenvorräte im Bundesgebiet - Einteilung der Steinkohle nach Arten - Gewinnung und Förderung - Steinkohlenaufbereitung - Verkokung und Brikettierung	21
1. Lagerstätten und Vorräte	21
2. Einteilung der Steinkohlen	23
3. Gewinnung und Förderung, insbesondere Mechanisierung	23
a) Allgemeines	23
b) Gewinnung und Förderung	25
4. Aufbereitung der Förderkohle (Rohkohle)	31
5. Verkokung und Brikettierung der Kohle	34

	Seite
II. Die Organisation des Ruhrkohlenver- kaufs	39
1. Bergbauliche Grundprobleme, Absatz- und Marktfragen	39
a) Allgemeines	39
b) Arbeits- und Kapitalintensität	42
c) Der Kapitalumschlag	46
d) Das Problem des Arten- und Sorten- ausgleiches	47
e) Das allgemeine Beschäftigungs- problem	56
f) Die Ertragslage im Kohlenbergbau	57
g) Das Transportproblem	59
h) Die Marktform des Kohlenverkaufs	61
2. Entwicklung des Ruhrkohlenverkaufs bis 1945	63
a) Allgemeines, historischer Rück- blick zu Fragen der Kartell- und Syndikatsbildung - Monopole	63
b) Kurze Vorgeschichte des Rheinisch- Westfälischen Kohlensyndikats (RWKS) und die seinerzeitigen Wettbewerbsbeschränkungen bis 1893	86
c) Das Rheinisch-Westfälische Koh- lensyndikat von seiner Gründung bis zur Auflösung (1893 bis 1945)	92
ca) Die Syndikatsverträge von 1893	92
cb) Die Entwicklung des Syndikats nach Abschluß der Verträge seit 1893	100
cc) Das Syndikat und die staatli- chen Eingriffe	105
cca) Bis 1919	105
ccb) 1919 bis 1945	108

	Seite
d) Der Aufbau des Groß- und Einzelhandels	112
da) Der Handel vor der Gründung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats	112
db) Die Einteilung der Bezirke und die Vereinigung zu Händlerkartellen	114
dc) Der Einfluß syndikatsfremder Absatz- und Transportorganisationen	116
dd) Die Jahre nach dem Ersten Weltkrieg und die Umgründung der Syndikatshandelsgesellschaften im Jahre 1925	117
de) Die Syndikatshandelsgesellschaften und ihre verschiedenen Absatzorganisationen nach 1925	119
 3. Der Ruhrkohlenverkauf von 1945 bis zum 31. März 1956	 122
a) Die Maßnahmen der Alliierten	122
b) Gründung der "Deutschen Kohlenbergbau-Leitung" (DKBL) und des "Deutschen Kohlen-Verkaufs" (DKV) - Auflösung dieser Organisationen	123
 Exkurs I	
Der Vertrag der europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (Montan-Vertrag MV) und seine Bedeutung für die Absatzorganisation der Ruhrkohle vom 6. Mai 1952	126
1. Preise (Artikel 61)	126
2. Kartelle und Zusammenschlüsse (Artikel 65) und § 12 der Übergangsbestimmungen	128

Exkurs II

Die Marktorganisation der Kohlenwirtschaft in den übrigen Montanländern (Frankreich-Belgien-Holland-Italien) 130

c) Die "Gemeinschaftsorganisation Ruhrkohle" (Ge.-Org.) und ihre sechs Verkaufsgesellschaften 138

ca) Die Organe und ihre Aufgaben 138

cb) Die Ausschüsse und ihre Funktionen 140

cc) Die sechs Verkaufsgesellschaften 141

4. Die Organisation des Ruhrkohlenverkaufs nach dem 1. April 1956 145

a) Die drei Verkaufsgesellschaften 145

b) Die Ruhrkohlen-Exportgesellschaft mit beschränkter Haftung 153

c) Die Ruhrkohlen-Beratung G.m.b.H. 159

d) Die Ruhrkohle-Treuhandgesellschaft m.b.H. 162

e) Das Gemeinschaftliche Büro 166

f) Der Normenausschuß 170

III. Kurze Übersicht über den allgemeinen Bergbau der Bundesrepublik, den Steinkohlenbergbau und die Kohlenwirtschaft, auch in Hinsicht auf die Stellung in der Welt und innerhalb der Montan-Union
- Kohlenpreise 177

1. Allgemeine Bedeutung des westdeutschen Bergbaus 177

	Seite
2. Steinkohlenbergbau	178
3. Einige Zahlen über Kohlenwirtschaft, Absatz sowie Verbrauchergruppen des Bundesgebietes	182
4. Kohlenpreise	190
 C. Zusammenfassende Schlußbetrachtung	 191

Literaturverzeichnis

V o r w o r t

Wenn in der vorliegenden Arbeit von der historischen Entwicklung der Deutschen Kohlenverkaufsorganisation die Rede ist, so hatte die Wahl dieser Themastellung zwei besondere Gründe: Zum einen war die Problematik des organisierten Kohleverkaufs schon immer ein besonderes Streitobjekt innerhalb der Gesamtwirtschaft; bilden doch bekanntlich die Kohlenpreise die wichtigste Kalkulationsbasis der Schwer- und Schlüsselindustrien.

Zum anderen lag es im Interesse des Verfassers der nachstehenden Abhandlung, sich gerade mit diesen schon angedeuteten Zusammenhängen zu beschäftigen, da er im Ruhrgebiet beheimatet ist und seit Jahren die Diskussion über das Für und Wider einer Kohlenverkaufsorganisation auch in der privaten Umgebung verfolgen konnte.

Im nachstehenden ist versucht worden, besonders unter Berücksichtigung der wieder so aktuellen Kartell- und Monopolfragen, neben einer rein geschichtlichen und möglichst objektiven Wiedergabe der Verhältnisse auch eine persönliche Stellungnahme auszuarbeiten und einzuflechten. Als besonders interessant erschien beim Studium der zahlreichen Quellen und Unterlagen, daß im Laufe der wirtschaftsgeschichtlichen Entwicklung des Bergbaus schon vor hunderten von Jahren kartellähnliche Verkaufsorganisationen z.B. für Kupfer, Quecksilber und Silber bestanden, die als Vorläufer der heutigen Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft angesehen werden können. Zur Lösung der Probleme wurden damals ähnliche Maßnah-

men ergriffen wie in der heutigen Zeit. Aus diesem Grunde erscheint es dem Verfasser gerechtfertigt, besonderes Gewicht auf die Darstellung der wirtschaftsgeschichtlichen Vorbilder zu legen.

Das Thema der Doktor-Arbeit bekam ich von Herrn Professor Dr. Dr. h.c. Karl Rößle gestellt; da er im Dezember 1957 starb, übernahm Frau Professor Dr. L. Beckmann die bereits von Professor Rößle genehmigte Arbeit und führte das Promotionsverfahren zu Ende. Meinen hochverehrten Lehrern gilt mein aufrichtiger Dank.

Außerdem danke ich allen, die mir bei der Auffindung der Quellen und Unterlagen behilflich waren, insbesondere den leitenden Herren der Ruhrkohlenverkaufsgesellschaften.

E i n l e i t u n g

Eine Untersuchung über die Ruhrkohlen-Verkaufsorganisationen muß mehr enthalten als eine Aneinanderreihung betriebswirtschaftlicher Vorgänge und Daten sowie nationalökonomische und technische Hinweise und Erläuterungen.

Die Ausstrahlung der Kohle auf unser gesamtes wirtschaftliches und damit politisches Leben im Verlaufe der letzten hundert Jahre erfordert zwingend, daß übergeordnete Gesichtspunkte in die Untersuchung hineingestellt werden und daß wir uns mit diesen auseinandersetzen. Das ist die eine Seite des Problems. Wollten wir uns mit der Darstellung im Rahmen unserer eigenen Zeit begnügen, so blieben viele Fragen unverständlich. Allein die konservative Einstellung des Bergbaus zu Fragen der Organisation in bergbaulicher, betriebswirtschaftlicher und verkaufstechnischer Hinsicht ist nur begreiflich, wenn wir die Wurzeln dieser konservativen Haltung aufspüren - doch reichen diese weiter zurück als ein oder zwei Jahrhunderte. Schon die Tatsache, daß wir beim Steinkohlenbergbau vom "Bergbau" - Abbau auf dem Berge - sprechen, beweist seine Traditionsgebundenheit. Denn davon kann heute beim Steinkohlenbergbau wahrlich nicht mehr die Rede sein, während der mittelalterliche Bergbau sich in der Tat vorwiegend auf dem Berge abspielte.

Der weite Bogen, welcher sich vom Bergbau des Mittelalters bis auf den Bergbau unserer Zeit wölbt, findet aber nicht nur in überlieferten Begriffen und Ausdrücken, er findet auch - und dies verdient vor

allem festgehalten zu werden - in der Absatz-Organisation der Bergbauprodukte seinen Niederschlag. Die Begrenzung des Themas auf unsere eigene Zeit hätte unweigerlich zur Folge, daß vieles im luftleeren Raum schweben bliebe. Um dies zu vermeiden, müssen wir uns der Mühe unterziehen, die Kontinuität der Verkaufsorganisationen klar herauszustellen. Es darf nicht sein, daß wir diese als ausschließliches Produkt der neueren Zeit betrachten und behandeln; denn in Wahrheit wurde oft nur auf altbewährte Vorbilder zurückgegriffen. In jenen Fällen jedoch, wo dies nicht bewußt geschah, wo vielmehr aus der Eigenart und spezifischen "Lage" des Bergbaus sich Organisationsformen in unserer neueren Zeit herauschälten, die jenen der älteren Zeit oft "aufs Haar" gleichen, wird im Grunde genommen ja nur bestätigt, daß die besonderen Gesetze des Bergbaus immer Gültigkeit haben - damals wie heute - und daß bestimmte Gegebenheiten und Voraussetzungen zwangsläufig zu gleichen oder ähnlichen Lösungen führen.

Der Steinkohlenbergbau spricht, gegen jede betriebswirtschaftliche Gepflogenheit, nicht vom Vertrieb seiner Bergbauprodukte, er hat eigene Namen geprägt. Unter "Ruhrkohlenverkauf" kann sich ein dem Bergbau betriebsfremder Wirtschaftler im Grunde genommen nur wenig vorstellen. Er wird bestenfalls annehmen, daß der "Ruhrkohlenverkauf" diejenigen Fördermengen betreut, die an Dritte weitergegeben werden, also an den Haushalt, Maschinenfabriken, Eisenbahn usw. Das ist aber nicht so. Der Ruhrkohlenverkauf - wie auch seine Vorgänger, z.B. das Kohlensyndikat - verfügen über die gesamte Förderung, vom Eigenverbrauch der Zechen abgesehen; er ist einmal Verteiler, wenn er den Zechen

deren Kokskohle zumißt, zum anderen Verkäufer (Vertrieb), sobald er Kohle etwa an den Haushalt liefert, was natürlich nur unter Einschaltung des Kohlengroß- und Einzelhandels geschieht.

Diese Funktionen des Ruhrkohlenverkaufs bzw. dessen Vorläufer sind aber nur verständlich und erfaßbar, wenn man die historische Entwicklung des Kohlenabsatzes (dieser Begriff ist keinesfalls identisch mit Vertrieb) in großen Zügen kennt. Das wiederum erfordert, daß wir uns die Kohlenverbraucher unter die Lupe nehmen, analysieren, seit wann dieser und jener Gewerbezweig Kohle abnimmt. Dabei ergibt sich, daß die Zechen in den meisten Fällen Großverbraucher ihrer geförderten Kohle sind, nicht etwa, um allein Kohle für den eigenen Kraftbedarf unter dem Dampfkessel zu verfeuern, sondern um aus Kohle Koks und Kohlenwertstoffe zu gewinnen. Der westdeutsche Steinkohlenbergbau hat im Jahre 1955 annähernd 40 %¹⁾ seiner Gesamtförderung in eigenen Kokereien zu Koks verarbeitet.

Über Kohle kann nur verfügt werden, wenn sie über Tage gebracht und aufbereitet ist. Nach betriebswirtschaftlichen Grundsätzen würde genau genommen an dieser Stelle unsere Untersuchung mit dem Vertrieb des verkaufsfähigen Produktes ansetzen müssen. Denn den Vertriebsmann interessiert wenig, auf welche Weise das Verkaufsprodukt zustande kam, welche Produktionsvorgänge eingeschaltet wurden bzw. notwendig waren. Seine Funktion ist, daß er das verkaufsfähige Erzeugnis vertreibt, an den Mann bringt. Und hierfür genügt es zu wissen, wozu das zu vertreibende Erzeugnis gebraucht wird, daß er Aufschluß geben kann über Güte usw. -

1) Statistik der Kohlenwirtschaft EV. Die Kohlenwirtschaft der Bundesrepublik, Essen 1955.

Fragen des "Marktes" und der Marktforschung wollen wir vorläufig beiseite lassen.

Die Frage lautet: Könnten wir vom verkaufsfähigen Marktprodukt ausgehen, wenn wir uns mit der Frage der Ruhrkohlen-Verkaufsorganisationen beschäftigen? Denn niemandem würde es einfallen, den Produktionsvorgang und die damit in Zusammenhang stehenden Fragen zu beschreiben bzw. zu berühren, wenn er etwa die Vertriebsorganisation einer großen Maschinenfabrik darlegt; warum sollte es in unserem Falle anders sein, worin liegen die Ursachen, was ist der Grund?

Eine klare Frage bedarf einer klaren Antwort. Wenn beim Bergbau die Gesetze von Angebot und Nachfrage gültig wären, wie im üblichen Rahmen unserer Wirtschaft, dann könnten wir uns ausschließlich mit den Problemen des Vertriebes auseinandersetzen und die Produktion außer acht lassen. Aber: Die eigenen Gesetze des Bergbaus umfassen die Produktion und den Vertrieb. Das eine ist ohne das andere nicht erfaßbar. Mit anderen Worten: Die Produktion des "Bergbauerzeugnisses" verläuft einerseits unter Bedingungen, die in der übrigen Wirtschaft kaum Parallelen haben - innerhalb der Bergbauproduktion lassen sich die Spielregeln beispielsweise der maschinenerzeugenden Industrie nur bedingt anwenden -, andererseits vollzieht sich der Verkauf des "Bergbauerzeugnisses" nach Richtlinien, die in der übrigen Wirtschaft wiederum nur bedingt üblich sind. Bei der Produktion liegt der Grund in der Art der "Erzeugung", beim Vertrieb ist es die besondere Stellung des "Urproduktes" Kohle.

Gerade diese besondere Bedeutung des Urproduktes gab der Kohle nicht nur eine vertriebliche Sonder-

stellung, es zog die Kohle auch in das politische Fahrwasser. Und nicht zuletzt aus diesem Grunde wurde und wird die Forderung erhoben, Produktion und Vertrieb der Kohle unter staatliche Kontrolle zu bringen. Denn - so argumentiert man - wer die Kohle habe und darüber verfüge, der habe den Hebel der Gesamtwirtschaft in Händen; Bergbau und Politik seien darum so eng verzahnt, daß der Politiker auch über den Bergbau bestimmen müsse, am liebsten über einen sozialisierten Bergbau!

Wesentlich ist bei diesem Gedankenexkurs für unsere Untersuchung, daß politische Gesichtspunkte bei der Organisation des Ruhrkohlenverkaufs eine große Rolle spielten und weiterhin noch spielen werden.

Die Organisation des Ruhrkohleverkaufs in ihrer Mannigfaltigkeit, geboren aus der zugewiesenen Aufgabe und beeinflußt von der kleinen und großen Politik, wirkt in Form und Inhalt erst dann als lebendes Ganzes, wenn wir die Triebkräfte kennen, die diese und jene Lösung als Gebot der Stunde erscheinen ließen. Dies wiederum setzt voraus, daß wir mit der wechselnden Bedeutung der Steinkohle vertraut gemacht werden, daß wir erfahren, wie die Entwicklung der Steinkohlenförderung in den wichtigsten deutschen Revieren verlief und welche zukünftige Aufgabe in unserer Volkswirtschaft der Kohle zugewiesen ist, daß wir ferner in großen Zügen Kenntnis davon erhalten, wie die Kohle vom einst ausschließlichen Brennstoff allmählich zum Rohstoff umgewertet wurde und wie diese Umwertung zum Begriff der Veredelung der Kohle (Kohlechemie) führte, was auch in der Frage des Absatzes seinen einschneidenden Niederschlag fand.

So ergibt sich wie von selbst eine natürliche Zweiteilung des Stoffes mit einer straffen und klaren Gliederung. Dem ersten Teil sind die mehr historischen Dinge vorbehalten, der zweite Teil beschäftigt sich mit der neueren und neuesten Zeit des "Ruhrkohleverkaufs".

B. H a u p t t e i l

A. Die Anfänge des deutschen Steinkohlenbergbaus in ihrer Entwicklung und engen Verflechtung von Kohle und Eisen im Ruhrbergbau

Unter Kohle verstand man in früheren Jahrhunderten alles "schwarze Gestein", das brannte; die Unterteilung in Braunkohle und Steinkohle blieb dem 18. Jahrhundert vorbehalten.

Bekannt war die Kohle bereits den alten Griechen; von den Römern ist überliefert, daß sie beispielsweise in England damit ihre Kasernen beheizten. Der mittelalterliche "Bergbau" auf Kohle ist in Europa im 12. Jahrhundert urkundlich belegt, und zwar im Lütticher Revier, im Wurmrevier (nach einem Fluß im Raum Aachen benannt) und in England.¹⁾ An der Ruhr wird seit 1300 auf Kohle gegraben.²⁾

Als der weitgereiste Marco Polo (1271 bis 1324) den stolzen venezianischen Senatsherren um 1300 von seinen Reiseabenteuern berichtete und diese das meiste, insbesondere das angebliche Verwenden eines schwarzen Steines zur Feuerung, als Aufschneiderei zurückwiesen, da hätte Marco Polo in Lüttich und England Zeugen seiner Behauptung finden können. Denn in England be-

1) Aus: Der Bergbau auf der linken Niederrheinseite, Berlin 1910, Band 3, S. 355.

2) Schleef, Wilhelm: Zeittafel zur Geschichte von Dortmund, in: Beiträge zur Geschichte Dortmunds und der Grafschaft Mark, Dortmund 1954, S.29/58.

schwerte sich bereits der ansässige Stadtadel Londons im Jahre 1273 über die Rauchbelästigung durch die Steinkohlenfeuer, und Eduard II. (1306 bis 1327) ließ einen Mann sogar auf die Folter spannen, weil er beschuldigt wurde, durch den Rauch der Steinkohle seinen Nachbar vergiftet zu haben.¹⁾ Übrigens verbot der Rat der Stadt Zwickau im Jahre 1348 den Stadtschmieden aus gesundheitlichen Gründen, innerhalb des Stadtbereiches Steinkohle zu verwenden.²⁾

Im 16. Jahrhundert wurde in Europa Steinkohle in unmittelbarer Nähe von Kohlengruben besonders von der ärmeren Bevölkerung zum Beheizen von Stuben benutzt. Der Adel heizte in den offenen Kaminen lieber mit Holz, da dieses beim Verbrennen weniger schweflige Dämpfe abgab als die Kohle. Um das Beheizen der Stuben mit Kohle angenehmer zu machen, wurde im 16. Jahrhundert schon vorgeschlagen, die Kohle "abzuschwefeln", das heißt, nach Art der Holzmeiler zu verkoken. Der erhaltene Koks war in den offenen Kaminen nicht mehr so schädlich.³⁾

Für gewerbliche Zwecke wurde die Steinkohle zuerst von Schmieden verfeuert; seit dem 16. Jahrhundert wurde Kohle aber wegen der Holzarmut in den eisengewinnenden Landschaften auch in Salzsiedereien gebraucht, ferner zum Brennen von Kalk, in Ziegeleien und Glashütten. Für metallurgische Zwecke suchte man ebenfalls im 16. Jahrhundert Steinkohle zu verwerten; aber erst im Jahre 1709 gelang es dem Engländer Abraham Darby, auf seiner Hütte Coalbrookdale aus Koks und Erz

1) Glückauf, Bergmännische Zeitschrift, 1895, S.858.

2) Geinitz, H.B., Fleck, H. und Hartig, E.: Die Steinkohlen Deutschlands, München 1865, S. 4.

3) Ress, F.M.: Geschichte der Kokereitechnik, Essen 1957, S. 23 ff.

Roheisen zu erblasen.¹⁾ Damit erhielt das aufkommende Maschinenzeitalter die rohstoffliche Grundlage. Kohle, Koks und Eisen sind seitdem bis auf unsere Tage eine untrennbare Einheit geblieben, und es sieht nicht so aus, als ob in ferner Zukunft sich daran etwas ändern wird. Daß es England zuerst gelang, an Stelle der knappen und teuren Holzkohle als Reduktionsmittel für die Erzverhüttung Kohle (Koks) zu verwerten, sicherte dem Inselvolk den Welthandel mit Eisen, und es war zugleich auch die Grundlage für den Aufbau seines Imperiums. Dieses Beispiel führt eindringlich vor Augen, wie eng "Kohlewirtschaft" und Politik verknüpft sind, und die Worte des englischen Staatsmannes Sir Robert Peel (1788 bis 1850), daß jenem Lande die Zukunft gehöre, das die meiste Kohle fördere, hat auch in unserer Sicht noch durchaus seine Berechtigung.

Daß im Wurmrevier zu Klosterrath bereits im Jahre 1113 Kohlengruben erwähnt sind, ist bereits angedeutet. Wenden wir uns zunächst den übrigen deutschen Steinkohlenrevieren zu, ehe wir uns mit dem Ruhrbergbau beschäftigen. Im Osten lag der Schwerpunkt der Steinkohlengewinnung in der ersten Zeit im Revier Waldenburg. Die ältesten Gruben gehen auf das Jahr 1491 zurück, sie wurden von Privaten betrieben. Im Jahre 1780 wurden im Revier Waldenburg bereits 25 317 t Steinkohle gefördert (Ruhr 95 020 t).²⁾ Demgegenüber kann man in Oberschlesien erst um das Jahr 1780 vom Beginn

1) Johannsen, Otto: Geschichte des Eisens, Düsseldorf 1953, 3. Auflage, S. 296 ff.

2) Aus: Der Bergbau im Osten des Königreichs Preußen. Festschrift zum XII. Allgemeinen Bergmannstag im Osten, Breslau 1913, Bd. III, S. 11 ff. Von Festenberg-Packisch, Hermann: Die Entwicklung des Niederschlesischen Steinkohlenbergbaues, 1892 (ohne Ortsangabe).

des Steinkohlenbergbaus sprechen. Der preußische Staat hat im Grunde genommen den Bergbau auf Kohle in Oberschlesien ins Leben gerufen. Wurden im Jahre 1780 erst 794 t Kohle gewonnen, so betrug 1822 die Förderung 204 796 t und übertraf damit erstmals die Steinkohlenförderung Niederschlesiens mit 199 593 t.¹⁾

Der Steinkohlenbergbau im ehemaligen Königreich Sachsen stützte sich im 19. Jahrhundert auf das Zwickauer Revier und auf den Plauenschen Grund bei Dresden.²⁾

An der Saar geht der Steinkohlenbergbau auf das 15. Jahrhundert zurück. Er war seit dem 16. Jahrhundert in staatlichen Händen, erst unter den Fürsten von Nassau-Saarbrücken, nach den Freiheitskriegen, wurde der preußische Staat Träger des Bergbaus. Im Saarrevier lagen bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts die größten Steinkohlengruben Deutschlands, und es besaß die tiefsten Schächte. Auch die Förderung übertraf lange Zeit die der Ruhr.³⁾

Im Ruhrgebiet hatte der seit 1300 nachgewiesene Steinkohlenbergbau bis zum 18. Jahrhundert noch nicht die heutige Bedeutung. Erst seit der Mitte des 19. Jahrhunderts schälte sich jener Begriff von Kohle und Eisen heraus, der bald über die Grenzen des Reiches hinaus ein schwerwiegender wirtschaftlicher und politischer Faktor werden sollte und letzten Endes zu dem führte, was unter "Ruhrgebiet" zu verstehen ist.

1) Der Bergbau im Osten des Königreichs Preußen. Festschrift zum XII. Allgemeinen Bergmannstag im Osten. Breslau 1913, Bd.II, S. 87 ff.

2) Vgl. Jahrbuch für das Berg- und Hüttenwesen im Königreich Sachsen, 1906.

3) Hasslacher, Anton: Geschichtliche Entwicklung des Steinkohlenbergbaues im Saargebiet, in: Zeitschrift für das Berg-, Hütten- und Salinenwesen in dem Preußischen Staate, Berlin 1884.

Im Jahre 1800 gab es an der Ruhr ca. 158 Stollenbetriebe, die 230 258 t Steinkohle förderten. Der Wert der Produktion belief sich auf 1 039 015 Mark, die Zahl der Bergleute auf 1546 Mann. Auf einer Anlage wurden im Durchschnitt 10 Mann beschäftigt und täglich 5 t Kohle gewonnen.¹⁾

Die Stollenbetriebe lagen in der Mehrzahl am Ufer der Ruhr, die zugleich als wichtigster Transportweg diente, da der Fluß seit 1772 schiffbar war. Im Verlaufe der Jahrzehnte entfernte sich der Abbau der Kohle immer mehr von der Ruhr, er wanderte nordwärts. Um das Jahr 1840 ging die Periode des Stollenbaus allmählich zu Ende, an seine Stelle trat der Tiefbau auf Kohle.

Als Vorläufer der heutigen Tiefbauschächte an der Ruhr können wir, falls wir nicht zu engherzig sein wollen, den im Jahre 1808 angelegten Schacht auf Zeche Vollmond ansehen. Er reichte in eine Teufe von 46 m. Um eine Vergleichszahl zu nennen, sei erwähnt, daß es im Erzbergbau bereits im Mittelalter Schächte gab mit mehreren hundert Meter Teufe. Die tiefsten Schächte der Welt gab es am Ausgang des 16. Jahrhunderts im Kufsteiner Bergwerksrevier; der Schacht am Röhrenbühl reichte in eine Teufe von 600 m !²⁾ Eigentliche Tiefbauzechen an der Ruhr im heutigen Sinne gibt es seit 1839 auf der Zeche Graf Beust bei Essen und auf Präsident bei Bochum (1840).

Während bei den Stollenzechen die Kohle dort abgebaut wurde, wo sie zutage trat, und für den Betrieb

- 1) Die Entwicklung des Niederrheinisch-Westfälischen Steinkohlen-Bergbaues in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts. Berlin 1904, Bd.10, S.5 ff. Gebhardt, Gerhard: Ruhrbergbau. Geschichte, Aufbau und Verflechtung seiner Gesellschaften und Organisationen. Essen 1957, S.10 ff.
- 2) von Wolfsstrigl-Wolfskron, Max: Die Tiroler Erzbergbaue 1301 - 1665, Innsbruck 1903, S.185 ff.

dieser Anlagen für die Zutageförderung der Kohle und für die Entwässerung der Grubenbaue einfache Vorrichtungen genügten, mußte bei den Tiefbauzechen das Grubenwasser mit Wasserhaltungsmaschinen gehoben werden. Die ersten "Feuermaschinen" nach englischem Vorbild kamen im Ruhrgebiet 1799 auf Zeche Vollmond in Betrieb; seit 1809 stellte man auch Dampf-Fördermaschinen auf. Im Jahre 1851 gab es auf den 189 Ruhrzechen insgesamt 142 Dampfmaschinen mit durchschnittlich 70 bis 80 PS Leistung. 1870 war die Zahl der Dampfmaschinen auf 747 angestiegen.¹⁾

Die geförderte Steinkohle erreichte im Jahre 1850 eine Höhe von rd. 2 Millionen t; 35 Jahre später waren es 29 Millionen t. Während für 1850 die Zahl der betriebenen Steinkohlenbergwerke mit 198 angegeben ist und 1873 mit 220 Gruben einen Höchststand erreicht hatte, verlief sie ab nun rückläufig; 1880 waren es noch 197, im Jahre 1900 noch 170, 1939 hingegen nur noch 159 Steinkohlenbergwerke.

Tabelle siehe nächste Seite!

Die durchschnittliche Belegschaft weist folgende Zahlen aus: 1850: 12471 Mann; 1874: 83306 Mann; 1885: 101829 Mann und 1900: 228693 Mann. Je Kopf der Belegschaft wurden jährlich gefördert: 1850 157 t, 1874 186 t, 1885 284 t, 1900 263 t, 1913 349 t, 1936 606 t, 1955 407 t.

1) Heinrichsbauer, A.: Harpener Bergbau-Aktien-Gesellschaft 1856 - 1936, Essen 1936, S.8, 9. - Jüngst, Ernst: Festschrift zur Feier des 50jährigen Bestehens des Vereins für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund, Essen 1908, S.13.

Entwicklung des Ruhrbezirks
(1850 - 1951)¹⁾

Jahr	Zahl der Werke	Förderung insges. 1000 t	Wert 1000 M	Förde- rung je Werk t	Belegschaft insges. je Werk	Erlöse je t Kohlen Ruhrbez. M	
1850	198	1666	10385	8410	12741	64	6,23
1856	278	3575	32169	12860	28512	103	9,00
1860	281	4366	28055	15540	29320	104	6,43
1865	243	9277	46606	38180	43052	177	5,02
1870	220	11813	67626	53700	51319	233	5,72
1873	232	16417	180372	70760	84085	362	10,99
1879	200	20380	84375	101900	77096	385	4,14
1880	197	22495	102954	114190	80125	407	4,58
1888	171	33224	159458	194290	105428	617	4,80
1889	167	33855	184971	202720	115489	692	5,46
1890	175	35469	282442	202680	127794	730	7,96
1891	173	37402	312780	216200	138739	802	8,36
1893	175	38613	247557	220650	146440	837	6,41
1900	170	60619	508797	356580	228693	1345	8,53
1901	167	59005	512185	353320	243926	1461	8,76
1905	172	66704	548913	387810	267798	1557	8,40
1907	163	82192	763218	504250	303089	1859	9,52
1913	173	114183	1351000	660020	444406	2569	11,83
1923	262	41426	-	158110	563283	2150	-
1924	271	94128	1714243	347335	489472	1806	18,22
1927	228	117994	1734300	517520	430120	1886	14,70
1929	197	123590	1923500	627360	398552	2023	15,56
1930	184	107173	1653500	582460	358738	1950	15,43
1934	176	90388	940558	513570	254650	1447	10,41
1939	159	130184	1602816	818770	353227	2222	12,31
1940	162	129189	1790107	797430	358985	2216	13,86
1946	148	50452	798145	340890	310795	2100	15,82
1950	140	103329	3755996	738060	433359	3095	36,35
1951	140	110630	4666373	790210	444934	3178	42,18

1) Entn. aus: Kesten, Wilhelm: Geschichte der Bergwerksgesellschaft Dahlbusch, Essen 1952, S. 229.

Die weitere Entwicklung des Ruhrbergbaus und der steile Anstieg der Kohlenförderung und Kokserzeugung an der Ruhr ist nur verständlich, wenn man die enge Verflechtung von Kohle und Eisen kennt.

Wie bereits gesagt, war es im Jahre 1709 dem Engländer Abraham Darby (1678 - 1717) gelungen, mit Hilfe von Koks Roheisen zu erschmelzen. Während in England diese neue Verhüttungstechnik die Holzkohlenhochöfen bald verdrängte, blieb man auf dem europäischen Festlande noch lange bei den Holzkohlenhochöfen. Die Folge war, daß das billige englische Koksroheisen sich den Welteisenmarkt eroberte. Es ist einleuchtend, daß auf der Grundlage der teuren und knappen Holzkohle die festländische Eisenindustrie nicht konkurrenzfähig war und sich auf die Dauer dem neuen englischen Verfahren der "Steinkohlentechnik" nicht verschließen konnte.

Mit Hilfe englischer Techniker und Eisenhüttenleute bequeme sich zuerst Frankreich, zu Le Creusot im Jahre 1788 einen Kokshochofen aufzustellen; Preußen folgte im Jahre 1796 mit dem Gleiwitzer Hochofen.¹⁾ Es ist dies der erste deutsche Kokshochofen, der mit Erfolg arbeitete.

Während in Oberschlesien zahlreiche Hochofenwerke auf der Basis von Kohle, Koks und einheimischer Eisenerze erstanden, hinkte das Ruhrgebiet hinter der neuen Technik noch Jahrzehnte hinterher. Erst im Jahre 1850 gelang es Julius Römheld auf der Friedrich-Wilhelms-Hütte (Ruhr), den ersten Kokshochofen des Ruhrgebietes anzublasen. Damit war der Startschuß gegeben: In wenigen Jahren wuchs im rheinisch-westfälischen Bezirk

1) Ress, F.M.: Geschichte der Kokereitechnik, Essen 1957, S. 37.

Hochofenwerk an Hochofenwerk empor. Ausländisches Kapital strömte aus England, Frankreich und Belgien an die Ruhr, um sich einen Anteil am Gewinn zu sichern. Die einheimischen Gewerken an der Ruhr riskierten sich um Anteilscheine der Zechen; über Nacht stiegen die Kurse der Kuxe auf 200 und mehr Prozent.

Um den Gang der Darstellung nicht zu stören, sei an dieser Stelle gleich die wirtschaftliche Entwicklung des Ruhrgebietes in großen Zügen hineingewoben.¹⁾

Der Aufbau der Hüttenwerke an der Ruhr mit standortgebundener Kohle als Grundlage - die Erze wurden aus dem Siegerland, später vor allem von Lothringen und vom Ausland bezogen; einheimische Erze der Ruhr spielten nur in den 1850er Jahren eine gewisse Rolle - vollzog sich im Zeitraum von 1850 bis um 1857 mit staunenswerter Energie. In die deutsche Wirtschaftsgeschichte ging diese Epoche als die Zeit der "ersten Gründerwelle" ein²⁾. Parallel damit schälte sich an der Ruhr der Schwermaschinenbau heraus.

Aber die Freude an der Gründung sollte bald durch die seit 1857 sich anbahnende Wirtschaftskrise gedämpft werden. Wir wollen hier die Hintergründe im einzelnen nicht untersuchen. Dies würde den Rahmen der Darstel-

1) Siehe über das Folgende, vor allem Rinne, Will: Eisenkraftfeld Ruhr. Werden und Handlungen der eisenschaffenden Industrie an Ruhr und Rhein, Kvelaer 1949. - Die Entwicklung des Niederrheinisch-Westfälischen Steinkohlen-Bergbaues in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, Berlin 1904, Bde. 10, 11, 12. - Heinrichsbauer, A.: Harpener Bergbau-Aktien-Gesellschaft 1856 - 1936, Essen 1936, S.33, 51 ff, 62 ff, 81 ff.

2) Vgl. Sombart, Werner: Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhundert und im Anfang des 20. Jahrhunderts, Berlin 1927, 7. Auflage, S.81 ff., 85.

lung überschreiten. Sozusagen am Rande aber sei erwähnt - schon darum, weil die Vorgänge den Wirtschaftler interessieren -, daß in der "ersten Gründerwelle" zu kopflos "geplant" wurde (im Grunde genommen fehlt von einer systematischen Planung jede Spur!) und eine vernünftige Marktforschung unterblieb. Vor allem war man auf den Umstand hereingefallen, daß die Vereinigten Staaten im Zuge der Erschließung ihrer Bodenschätze aus England Industrieprodukte in großen Mengen bezogen, und da man sah, daß die Engländer dieser stoßartigen Anforderung nicht nachkommen konnten, wollte man sich in das "Geschäft" dazwischenschieben, schon um sich die guten Gewinne nicht entgehen zu lassen. Die Folge war, daß die Hochöfen an der Ruhr - übrigens auch in Belgien - wie Pilze aus der Erde schossen. Mit einem Schlage aber blieb die Nachfrage nach Eisen hinter dem Angebot zurück, eine weltweite Krise, von Amerika ausgehend, warf ihre Schatten über die Landschaft an der Ruhr. Nach und nach mußte Hochofen um Hochofen ausgeblasen werden, die Steinkohlenzechen waren gezwungen, ihre Förderungen scharf einzuschränken, die übrige Industrie schlitterte hilflos im Fahrwasser der "Schwerindustrie". Selbst der Ausbau der deutschen Eisenbahnnetze, der bis dorthin einen stetigen Absatz von Eisen "garantiert" hatte, erfuhr eine starke Einschränkung. Banken schlossen die Schalter, namhaften Unternehmen der Schwerindustrie (Kohle und Eisen) blieb weiter nichts übrig, als den Konkurs anzumelden. Am schlimmsten waren die "reinen" Hochofenwerke betroffen, das heißt jene Werke, die lediglich Koksroheisen erzeugten, beispielsweise die Phönix-Aktiengesellschaft für Bergbau und Hüttenbetrieb mit ihren Hochöfen zu Laar (Duisburg), Bergeborbeck und Kupferdreh. Demgegenüber hielten sich die "gemischten" Werke besser über Wasser, jene Hoch-

ofenwerke also, die vertikal gegliedert sind, über eigenen Zechenbesitz verfügten und die das in eigenen Hochöfen erblasene Roheisen zu Handelsware wie Schienen usw. auswalzten und zum Teil sogar dem Stammwerk eine eigene Maschinenindustrie angegliedert hatten. Erwähnt seien als Beispiele die Gutehoffnungshütte in Oberhausen und der Hörder Bergwerks- und Hüttenverein in Hörde bei Dortmund.

Die politische Unsicherheit Europas wollte in den kommenden Jahren kein rechtes Vertrauen in eine gesunde Wirtschaft aufkommen lassen, wenn auch die allmähliche Industrialisierung Deutschlands eine stetige Zunahme der Produktion zur Folge hatte. Erst der Sieg Preußens und seiner Verbündeten von 1871 wandelte das Bild. Die "zweite Gründerwelle" seit 1871 war das wirtschaftliche Spiegelbild der Schlachtsiege. Ohne aus den Vorgängen von 1857 eine Lehre gezogen zu haben, stürzte man sich - fast konnte man sagen im Sieger-
taumel - auf Kohle und Eisen. Wiederum wurde gegründet und gegründet. Neue Schächte wurden abgeteuft, neue Hochöfen gebaut, Fabrik entstand neben Fabrik. Der Börsenhandel blühte, die Aktiengesellschaften vermehrten sich als handele es sich um Gemüseläden, deren Stände auf dem Markt am nächsten Tag wieder mühelos abgebrochen werden konnten. Ein Schlagwort ging um: Die Aktienschwindelei. Und wiederum folgte der hemmungslosen Konjunktur nach 1873 der klägliche Katzenjammer. Aber, und dies verdient hervorgehoben zu werden, jetzt bracht nicht nur zusammen, was auf Sand gebaut, jetzt wurde auch auf Zerreißprobe geprüft, was ungesund, mochte es sich noch so geschickt verstecken. Eine gesunde Auslese verblieb; es sind im wesentlichen jene weltweiten Firmen und Unternehmen, die noch heute das Rückgrat der Industrie an Ruhr und Niederrhein darstellen.

Die andeutungsweise geschilderten wirtschaftlichen Verhältnisse an der Ruhr im Zeitintervall von 1850 bis 1880 lassen ahnen, in welch hohem Maße hinter den - fast möchte man sagen nüchternen - Andeutungen Fragen des Kohleabsatzes und des Kohlevertriebs stehen. Die im späteren Abschnitt vor uns erstehenden Probleme des "Ruhrkohlenverkaufs" erhalten in diesen übergeordneten Gesichtspunkten in vielem ja eigentlich erst das tragende Fundament. Aus diesem Grunde ist es unerlässlich, daß wir, wenn auch mit knappen Worten, die allgemeinen Wirtschaftsfragen der Ruhr von 1880 bis zum heutigen Tage herauskristallisieren.

Zunächst wäre zu sagen, daß die Krise seit Mitte der 1870er Jahre keinesfalls in wenigen Jahren behoben wurde; sie zog sich vielmehr fast mehr als zwei Jahrzehnte hin, mochte auch eine oft kurz aufflackernde Belebung den oberflächlichen Beschauer darüber hinwegtäuschen. Der stetige Anstieg der Gesamtförderung an Steinkohle und der Roheisenproduktion ist lediglich ein Niederschlag der gleichfalls stetig wachsenden Industrialisierung Deutschlands sowie der Ausbreitung der Verwendungsbasis des Eisens als Baustoff und zu anderen Zwecken. An die Stelle des Holzes für den täglichen Gebrauch trat in manchem das Eisen. Die Zunahme der Förderung und Produktion von Kohle und Eisen wurde, vom Steinkohlenbergbau und der Eisenindustrie aus gesehen, mit großen Opfern erkaufte. Denn die Erlöse aus dem verkaufsfähigen Produkt Steinkohle und Roheisen usw. stehen im umgekehrten Verhältnis zur Zunahme der Produktion (vgl. Tabelle S. 13).

Nachdem im Jahre 1885 der niedrigste Stand der Kohlen- und Eisenpreise erreicht war, zeigte sich allmählich ein Umschwung zum Besseren. Aber noch sollte es weitere zehn Jahre dauern, bis man von gesunden

Verhältnissen sprechen konnte. Deutschland trat jetzt in die "Wilhelminische Ära" ein; sie ist identisch mit dem Eintritt Deutschlands in die Weltwirtschaft.

Wenige Zahlen genügen, um aufzuzeigen, wie die industrielle Entwicklung der Ruhr vorangetrieben wurde:

	1870	1893	1913
	in 1000 t	in 1000 t	in 1000 t
Steinkohlenförderung	11 813 t	38 613 t	114 183 t
Kokserzeugung	341 t	4 780 t	26 703 t
Roheisenerzeugung	560 t	1 569 t	8 168 t

Vergleichen wir hierzu die Produktionszahlen der stärksten damaligen Industriemacht Europas, nämlich Englands. England hatte 1870 noch 4,5mal soviel Kohle gefördert wie Deutschland; Im Jahre 1913 war die Kohlenförderung in England nur noch um die Hälfte höher. An Roheisen wurde in England in den 1890er Jahren doppelt soviel gewonnen wie in Deutschland, bereits 1903 überflügelte aber die deutsche Roheisenerzeugung mit rd. 10 Millionen Tonnen die englische, und 1913 erblies Deutschland einschließlich Luxemburg fast 2mal mehr Roheisen (19,3 Millionen t) als das bisher allgewaltige Albion!¹⁾

Der erste Weltkrieg setzte dieser Entwicklung ein jähes Ende. Zwischen den beiden Kriegen wurde Deutschland ein Schacherobjekt der Alliierten, bis es sich von der westlichen Bevormundung wieder lösen konnte. Der Ruhr hatte man nach 1919 starke Fesseln angelegt; sie sollte sich nach dem Willen des übermütigen Siegers so schnell nicht wieder erholen. Die guten Konjunktur-

1) Heinrichsbauer, A.: Harpener Bergbau-Aktien-Gesellschaft 1856 - 1936, Essen 1936, S. 113. - Vgl. über Entwicklung der Hochofentechnik: Ein Jahrhundert Technik. - 100 Jahre VDI, Düsseldorf 1956, S.16 ff.

jahre nach 1926 erstarkten wider Erwarten Deutschlands Wirtschaft und damit die Wirtschaft an der Ruhr. Es kam die Zeit der Rationalisierung und der Zug zur Konzentration auf wenige Förderpunkte, auf wenige Großkokereien (Zentralkokereien) und auf einige Schwerpunkte in der Eisen- und Stahlerzeugung. Die bald einsetzende Weltwirtschaftskrise stellte die errungenen Erfolge in vielem in Frage. Erst nach 1933 besserte sich die internationale und damit auch die deutsche Wirtschaft. Steil stiegen die Förder- und Produktionszahlen nach oben. Aber schon am Vorabend des zweiten Weltkrieges klang die Konjunktur ab, besonders in den Vereinigten Staaten und England.

Im zweiten Weltkrieg stieg Deutschlands Produktion an Kohle, Eisen und Stahl weiterhin an. Trotz des Bombenterrors war die deutsche und vor allem die Ruhrindustrie noch bei Kriegsende in Takt. Die Besetzung des Ruhrgebietes und die Demontage lähmten lange Zeit das wirtschaftliche Leben. Am liebsten hätten die Alliierten den berüchtigten Morgenthau-Plan verwirklicht. Aber man brauchte die Ruhrkohle, und außerdem befürchtete man in Mitteleuropa einen Unruheherd erster Ordnung mit weittragenden politischen Konsequenzen. Gezwungen durch politische Gegebenheiten, in manchem auch dank einer besseren Einsicht, löste man allmählich die blockierten Bremsen. Die Ruhrindustrie erholte sich in erstaunlich kurzer Zeit. Die Montan-Verträge gaben den ehemaligen Kriegsgegnern die erwünschten Kontrollbefugnisse. Diese erleichterten ihnen in mancher Hinsicht, daß sie sich nach und nach von dem Alpdruck befreiten, der damals nach ihrer Ansicht mit dem Begriff "Ruhr" verbunden war.

I. Lagerstätten und Steinkohlenvorräte im Bundesgebiet - Einteilung der Steinkohle nach Arten - Gewinnung und Förderung (der Kohle) - Steinkohlenaufbereitung - Verkokung und Brikettierung

1. Lagerstätten und Vorräte

Im Bundesgebiet gibt es drei Steinkohlenreviere: das Ruhrgebiet, das Aachener Gebiet und das Niedersächsische Gebiet. Diese liegen in dem großen nordwesteuropäischen Kohlengürtel, der im Osten bei Ibbenbüren beginnt, sich mit nur geringen Unterbrechungen über das Ruhrgebiet und das Aachener-Revier nach Süd-Belgien und Nord-Frankreich sowie nach Holländisch- und Belgisch-Limburg fortsetzt.

Das Ruhrgebiet erstreckt sich über eine Länge von rd. 140 km in ostwestlicher Richtung von Hamm in Westfalen bis fast an die Landesgrenze gegen Holland.

Grundlage der Kohlenförderung bilden die Steinkohlenvorräte in Höhe von 67,2 Mrd. t, die, wie aus folgender Tabelle zu ersehen ist, im Ruhrgebiet ihren Schwerpunkt haben.¹⁾

Tabelle siehe nächste Seite!

1) Jahrbuch des Deutschen Bergbaus, Essen 1951.

Sichere und bedingt bauwürdige Kohlenvorräte im
Bundesgebiet bis 1200 Meter Teufe in Mrd. t

Reviere	Mrd. t
Niederrheinisch-westfälisches Gebiet (Ruhrgebiet)	65,2
Aachen	1,7
Niedersachsen	0,3

Ab 1. Januar 1957 gehört das Saargebiet mit einem Steinkohlenvorrat von 7,9 Mrd.t wieder zum Steinkohlenbergbau der Bundesrepublik.

Der sichere und bedingt bauwürdige Kohlenvorrat im Ruhrgebiet beträgt 65,2 Mrd. t. Bei einer Jahresförderung von 140 Mill. t Steinkohle wäre also die Lebensdauer des Ruhrbergbaus aller Voraussicht nach auf 350 Jahre gewährleistet. Gewinnung und Förderung der Kohle erfolgen gegenwärtig in 140 Schachtanlagen. Auf den in Betrieb befindlichen Schachtanlagen des Ruhrgebietes sind bis zu einer Teufe von 1200 m zur Zeit rd. 10 Mrd. t sichere bauwürdige Kohlenvorräte verfügbar.¹⁾

Rund 93 v.H. der Steinkohlenförderung des Bundesgebietes entfallen auf das Ruhrgebiet. Die Ruhrkohle gehört geologisch zum oberen Karbon. Aus der Ablagerung vorzeitlicher Pflanzen, die bei ihrer Einlagerung in tiefere Erdschichten stofflich völlig umgewandelt worden sind, entstanden zahlreiche Kohlenflöze.²⁾

1) Jahrbuch des Deutschen Bergbaus, Essen 1951, S. 17, 18, 19.

2) Gumz, Wilhelm, und Regul, Rudolf: Die Kohle. Entstehung, Eigenschaften, Gewinnung und Verwendung. Essen 1954, S.26 ff.

2. Einteilung der Steinkohlen¹⁾

Die Steinkohle wird ihrem Gasgehalt nach in folgende Arten eingeteilt:²⁾ Magerkohle und Eßkohle, Fettkohle, Gas-, Gasflamm- und Flammkohle; die letzte Gruppe mit 30 bis 40 % Flüchtigen Bestandteilen. Magerkohle und Eßkohle finden im wesentlichen im Hausbrand Verwendung. Die Fettkohle eignet sich besonders für die Verkokung. Auch Gaskohle und Gasflammkohle können der Kokskohle beigemischt werden. Schließlich können die Gas-, Gasflamm- und Flammkohlen in neuester Zeit über die Verschwelung oder Vergasung die Grundlage für den weiteren Ausbau der Verfahren der Kohlechemie bilden. Der Wert der Kohle als Brennmateriel wird in Kalorien bzw. Wärmeeinheiten (1 kg = 7000 WE) gemessen.

Der näher erforschte Kohlenvorrat in der Schachtzone der heute fördernden Bergbaugesellschaften im Ruhrgebiet besteht aus rd. 58,6 % Fettkohle, 22,5 % Gas-, Gasflamm- und Flammkohle und zu 18,9 % aus Mager-, Eß- und Anthrazitkohle.³⁾

3. Gewinnung und Förderung, insbesondere Mechanisierung

a) Allgemeines

Im deutschen Steinkohlenbergbau ist die Form der Großbetriebe vorherrschend, wobei ein inniger technischer

1) Vgl. auch Seite 144.

2) Handbuch des Kokereiwesens. Herausgegeben von Otto Großkinsky, Düsseldorf 1955, S.37 ff. - Gumz, Wilhelm, und Regul, Rudolf: Die Kohle, Essen 1954, S.33 ff.

3) Jahrbuch des Deutschen Bergbaus, Essen 1951, S.18.

Verbund zwischen Kohlenzechen und Eisen- und Stahlin-
dustrie besteht. Der von den Zechenkokereien erzeugte
Steinkohlenkoks bildet für die Eisen- und Stahlin-
dustrie einen wichtigen Einsatzstoff für die Erzeugung von Roh-
eisen. Die zahlreichen Kohlenwertstoffbetriebe, welche
die bei der Koksherstellung anfallenden Erzeugnisse,
wie Teer, Ammoniak, Benzol und Gas, verarbeiten, runden
das wirtschaftliche Bild einer modernen Schachtanlage
ab.

Der Steinkohlenbergbau wird im Ruhrgebiet von 59,
im Aachener Gebiet von 4 und in Niedersachsen von 3 Ge-
sellschaften betrieben. Das Aktienkapital der 45 größ-
ten Bergbaugesellschaften betrug im Jahre 1955 rd.
2 500 Mill. DM. Die Zahl der dem Unternehmensverband
Ruhrbergbau angeschlossenen Schachtanlagen beträgt
123. Daneben besteht noch eine größere Zahl von Kleinst-
zechen und Stollenbetrieben.¹⁾

Die mittlere anstehende Flözmächtigkeit beträgt
1,04 m. Gebaut werden Flöze von 3 m bis herunter zu
etwa 60 cm Mächtigkeit bei flacher Lagerung und etwa
50 cm bei steiler Lagerung. Bei einem jährlichen Teufen-
fortschritt von 6 m im Mittel ergab sich im Jahre 1955
eine mittlere Schachtförderteufe von 686 m.²⁾

Einige Vergleichszahlen: In Frankreich durchschnitt-
liche Teufe 400 m, in Belgien 530 m, in den Niederlanden
300 m und in den USA nur ca. 60 m. Die Mächtigkeit der
Flöze beträgt in den USA im Durchschnitt etwa 2,00 m.
In den USA ist der Abbau wesentlich einfacher und billi-
ger, nicht nur weil die Flöze an verschiedenen Stellen

- 1) Angaben des Unternehmensverbandes Ruhrbergbau, Mitte
1956 (Wirtschaftsabteilung).
- 2) Gumz, Wilhelm, und Regul, Rudolf: Die Kohle. Ent-
stehung, Eigenschaften, Gewinnung und Verwendung.
Essen 1954, S. 115, 116.

2 - 3 Meter, ja sogar bis zu 10 Meter Mächtigkeit aufweisen und etwa 25 % der amerikanischen Kohlen im Tagebau gefördert werden, sondern weil die Schächte im Höchstfall eine Teufe von 250 Meter erreichen.¹⁾

Diese kurzen Zahlenbeispiele veranschaulichen die naturbedingten Unterschiede des Kohlenbergbaus in den erwähnten Ländern. Die natürlichen Gegebenheiten einer jeden Grube können aber nicht durch noch so gute unternehmerische Leistung entscheidend beeinflusst werden. Die Kostenlage und die Absatzsituation sind deshalb in jedem Lande, ja man kann sagen auf jeder Zeche, verschieden.

Dies sind aber nicht die einzigen Schwierigkeiten, mit denen der Bergbau in Deutschland zu kämpfen hat.

b) Gewinnung und Förderung

Die technische Entwicklung hat im deutschen Steinkohlenbergbau in den vergangenen Jahrzehnten beachtliche Fortschritte erzielt. Außer der Modernisierung und Konzentration der Tagesanlagen war die Mechanisierung der verschiedenen Arbeitsvorgänge unter Tage bedeutungsvoll, da hierdurch die schwere bergmännische Arbeit erleichtert wurde und Lohnkosten gespart werden konnten. Insbesondere beim Vortrieb von Strecken im Gestein konnten mechanische Lade- und Bohrgeräte erfolgreich eingesetzt werden. Das gleiche gilt für die Bohr- und Ladearbeit beim Streckenvortrieb im Flöz.

Da die Möglichkeiten der Mechanisierung im Bergbau auch in betriebswirtschaftliche sowie vertriebliche Vorgänge wesentlich mit hineinspielen - man denke nur an die

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie. Darmstadt 1954, S. 17, ff.

Stichworte: Kapital- und Lohnintensität -, seien in wenigen Worten zumindest die hervorragendsten technischen Einschnitte skizziert.

An der Schwelle der Mechanisierung im Bergbau steht die Erfindung der Dampfmaschine durch James Watt vom Jahre 1769, welche vorerst für die Entwässerung der Grubenbaue eine tragende Rolle spielte. In Deutschland wurde übrigens die erste "Feuermaschine" 1792 in Oberschlesien aufgestellt. Im Ruhrgebiet erwarben sich seit 1819 beim Bau von Dampfmaschinen im Grubenbetrieb Franz Dinnendahl und Friedrich Harkort große Verdienste.

Als nächstes kam für die Mechanisierung die Einführung der Elektrizität im Bergbau. Werner von Siemens hatte bereits im Jahre 1866/67 das "Dynamo-Prinzip" erfunden; doch sollte es noch bis zum Jahre 1900 dauern, bis die Elektrizität auch im Bergbau ihren Einzug hielt. Die erste elektrische Fördermaschine war 1899 im Kaliwerk Tiederhall AG. Braunschweig aufgestellt worden. Auch die Erfindung des Drahtseils¹⁾ durch den Bergrat Wilhelm August Julius Albert in Clausthal (1834) darf nicht übersehen werden, da das Drahtseil als Förderseil einen wichtigen Platz einnimmt.

Als man an der Ruhr zum Tiefbau übergegangen war und es in den 1830er Jahren gelang, die das Karbon überlagernde Mergeldecke zu durchstoßen, hatte man beim Niederbringen der Schächte mit großen Schwierigkeiten zu kämpfen, die Zeit und hohe Kosten erforderten. Die Erfindung des Gefrierverfahrens durch den Bergingenieur E. Pötsch in Aschersleben im Jahre 1833²⁾ brachte hier eine brauchbare Lösung; sie ist mit dem Vormarsch des Ruhrbergbaus zur Lippe und mit der weiteren Ausdehnung des Bergbaus auf die linke Nieder-

1) Johannsen, Otto: Geschichte des Eisens. Düsseldorf 1953, 3. Auflage, S. 533.

2) Ein Jahrhundert VDI. - 100 Jahre VDI. Düsseldorf 1956, S. 19 ff.

rheinseite eng verbunden.

Als einschneidender Schritt wäre bei der Kohलगewinnung die Einführung des druckluftbetriebenen Abbauhammers zu nennen, der um 1914 aufkam. Mit seiner Hilfe konnte der einzelne Kohlenhauer bis zu 10 t Kohle täglich gewinnen. Am Rande sei erwähnt, daß im Jahre 1938 im Ruhrgebiet nicht weniger als 76 000 Abbauhämmer eingesetzt waren. Eine weitere Erleichterung bei der Kohलगewinnung brachte die Schräg-Maschine, eine schneidende Gewinnungsmaschine mit Zahnketten, die zwischen den beiden Weltkriegen ihren Einzug in den Ruhrbergbau hielt. Es folgte der Kohlenhobel, mit dem heute rund 10 % der Förderung gewonnen werden.

Gegenüber der Kohलगewinnung machte die Mechanisierung der Förderung raschere Fortschritte. Hier wäre die Schüttelrutsche mit Druckluftantrieb zu nennen; sie fand bald eine Ergänzung in Förderbändern, zunächst aus Gummi, dann auch aus Metall. Ferner sind in der Streb- bzw. Abbaustreckenförderung die sog. Doppelkettenförderer bzw. Stahlgliederbänder zu erwähnen. Durch diese mechanischen Hilfsmittel wurde es möglich, den Abbau der Kohle, der früher auf eine Vielzahl von Betriebspunkten zerstreut war, auf nur einige wenige Schwerpunkte zu konzentrieren, die heute bis zu 1000 t und mehr in einer Schicht erbringen.

Die Hauptstrecken- und Schachtförderung mußte mit der Mechanisierung bei der Gewinnung und in den Streb- und Abbaustrecken selbstverständlich Schritt halten. Es wurden zunächst Druckluftlokomotiven eingesetzt, die den Verkehr mit langen Zügen erlaubten. Allmählich sind an deren Stelle die leistungsfähigeren Fahrdrabt- und Diesellokomotiven getreten.¹⁾ Sie befördern heute

1) Ein Jahrhundert VDI. - 100 Jahre VDI. Düsseldorf 1956, S.19 ff.

Großraumwagen mit einem Fassungsvermögen bis zu 5 t Inhalt von den Zentralladestellen zum Füllort. Schließlich erlauben die Erweiterung des Schachtquerschnittes und der Einbau großer Gestell- sowie Gefäßförderungen bei modernen Anlagen heute eine Schachtförderung von 5000 t und darüber hinaus. Aber es gibt noch weitere Zweige der Bergtechnik, die in den letzten 20 Jahren von der Mechanisierung erfaßt wurden. So wird im Gesteinsstreckenvortrieb heute die Ladearbeit weitgehend durch Maschinen verrichtet. Der Versatz wird mittels Druckluft eingeblasen oder mit Bandschleudern in den ausgekohlten Raum eingebracht. Bei allen Arbeiten, die noch weitgehend mit der Hand verrichtet werden müssen, wird durch den Einsatz maschineller Hilfsmittel das Ideal des fließenden Abbaues angestrebt.¹⁾

Die Leistungen je Mann und Schicht im Steinkohlenbergbau des Bundesgebietes vom Jahre 1913 bis zum 1. Halbjahr 1956 ergeben sich aus folgender Tabelle:

Tabelle siehe nächste Seite!

Aus dieser Tabelle geht hervor, daß die Schichtleistung im Jahre 1955 in Höhe von 1572 kg noch weit unter der Leistung des Jahres 1936 mit 2199 kg liegt. In diesen Zahlen kommen die mit zunehmender Teufe schwieriger gewordenen geologischen Verhältnisse, die große Fluktuation der Belegschaft sowie das Invalidenproblem zum Ausdruck. Trotz Zunahme der Mechanisierung unter Tage ist der Produktivitätsfortschritt im Steinkohlenbergbau gegenüber der Industrie aus den eingangs geschilderten Gründen nur gering. Die Zahl der mechanisierten Kohlengewinnungsbetriebe im westdeutschen Stein-

1) Eine zusammenfassende Darstellung über den behandelten Abschnitt bringt: Ein Jahrhundert VDI. - 100 Jahre VDI. Düsseldorf 1956, S. 19 ff. - Vgl. auch Gumz, Wilhelm, und Regul, Rudolf: Die Kohle. Essen 1954, S. 63 ff.

Zur Entwicklung der Leistung je Stunde, je Schicht
und je Mann und Jahr seit 1913 im Ruhrbergbau unter
Tage¹⁾

Jahr	Stunden- leistung		Schicht- leistung		Förderung je Mann und Jahr	
	kg	1913 =100	kg	1913 =100	t	1913 =100
1913	136,6	100,0	1161	100,0	349	100,0
1925	147,7	108,1	1179	101,6	313	89,7
1926	172,0	125,9	1374	118,3	377	108,0
1927	173,7	127,2	1386	119,4	371	106,3
1928	183,3	134,2	1463	126,0	386	110,6
1929	195,5	143,1	1558	134,2	423	121,2
1930	210,5	154,1	1678	144,5	414	118,6
1931	237,3	173,7	1891	162,9	452	129,5
1932	262,6	192,2	2093	180,3	486	139,3
1933	271,4	198,7	2166	186,6	502	143,8
1934	271,1	198,5	2163	186,3	549	157,3
1935	273,9	200,5	2183	188,0	569	163,0
1936	275,6	201,8	2199	189,4	606	173,6
1937	257,7	188,7	2054	176,9	596	170,8
1938	247,2	181,0	1970	169,7	556	159,3
1946	151,8	111,1	1208	104,0	280	80,2
1947	153,0	112,0	1215	104,7	308	88,3
1948	162,0	118,6	1286	110,8	335	96,0
1949	174,6	127,8	1383	119,1	366	104,9
1950	180,2	131,9	1425	122,7	377	108,0
1951	187,4	137,2	1482	127,6	395	113,2
1952	190,0	139,1	1503	129,5	394	112,9
1953	196,3	143,7	1486	128,0	381	109,2
1954	204,4	149,6	1523	131,2	396	113,5
1955	211,0	154,5	1572	135,4	407	116,6
1955: 1.Halbjahr	210,5	154,1	1570	135,2	.	.
1956: 1.Halbjahr	214,4	156,9	1597	137,6	.	.

1) Entn. aus: Die Kohlenwirtschaft der Bundesrepublik,
Essen 1955, S.28.

kohlenbergbau ist vom Jahre 1950 mit 69 Schachtanlagen auf 85 Schachtanlagen im April 1956 angestiegen. Die Tagesförderung, die durch mechanisierte Kohlengewinnungsbetriebe erbracht werden konnte, betrug im November 1956 166 128 t oder 34,6 %.

Die nachstehende Tabelle zeigt, wie vom Jahre 1950 bis zum Jahre 1956 die Mechanisierung im Untertagebetrieb, besonders in den Streben mit stempelfreier Abbaufront, im einzelnen zugenommen hat.

Mechanisierte Kohlengewinnungsbetriebe im westdeutschen Steinkohlenbergbau¹⁾

Zeitraum der Er- hebung		Anzahl der Schacht- anlagen	Streben mit stempelfreien Abbau- fronten			Tages- förde- rung aus die- sen Be- triebs- punkten t	
			mit Ab- bauham- merge- winnung	mit schnei- dender Kohlen- gewin- nung	mit schä- lender Kohlen- gewin- nung	zusam- men	
Jahr	Mo- nat						
1950	Jan.	69	94	32	22	148	56 677
1951	Febr.	79	133	56	23	212	77 647
1952	Febr.	77	159	68	42	269	104 438
1953	Jan.	79	161	80	58	299	113 204
1954	Jan.	81	176	76	69	321	122 030
1955	März	78	170	74	83	327	127 902
1956	April	85	162	92	92	346	143 723

1) Entn. aus: Jahrbuch des deutschen Bergbaus, 1956.

Abschließend ergibt sich: Der Bergbau wird seiner Natur nach stets als eine arbeitsintensive Industrie mit einer hohen Zahl von Arbeitskräften gekennzeichnet sein. Die Verschiebung des Gewichts zur Maschine hin ist jedoch trotz aller Schwierigkeiten unverkennbar, wie folgende Zahlen beweisen: Im Jahre 1850 waren im Ruhrbergbau kaum 10 000 PS an Dampfmaschinen installiert; im Jahre 1937 hingegen arbeiteten im gesamten deutschen Bergbau annähernd 2 Millionen PS in Form von Dampf- oder Druckluftmaschinen und 3 Millionen PS in Form elektrischer Energie.¹⁾

4. Aufbereitung der Förderkohle (Rohkohle)

Obwohl es dem Vertriebsmann an sich gleichgültig sein kann, wie das verkaufsfähige Marktprodukt zustande kommt - in unserem Falle beispielsweise die Hausbrandkohle -, so konnten wir in unserem besonders gelagerten Falle nicht darauf verzichten, zumindest in einer großen Leitlinie die Gewinnung und Förderung der Kohle aufzuzeigen; aber wir können auch nicht umhin, den nachgeschalteten Gang der Kohle vom Förderschacht bis zum Absatz zu schildern. Zu leicht könnte sonst in den außerhalb des Bergbaus stehenden Kreisen der Eindruck entstehen, daß zwischen Förderung und Absatz (Verkauf) keine Arbeitsprozesse mehr dazwischengeschaltet werden. Auch darf nicht übersehen werden, daß die zum Verkoken der Kohle (Kokskohle) abgezweigten Mengen einer besonders sorgsamten Behandlung bedürfen, die der

1) Ein Jahrhundert Technik - 100 Jahre VDI, Düsseldorf 1956, S.20.

Bergmann als das "Aufbereiten" der Kohle bezeichnet.¹⁾

Die Übertage geförderte Rohkohle enthält eine Menge Verunreinigungen, die in der Bergmannssprache "Berge" heißen. Der Anteil der "Berge" beträgt heute im Durchschnitt 29 %, der maximale Anteil erreicht allerdings eine Höhe bis zu 44 %. Die verkaufsfähige Kohle wie auch die Koks-kohle dürfen nicht mehr als 7 % Asche enthalten, das ist der beim Verbrennen der Kohle übrig bleibende unverbrennliche Anteil der Kohle. Die Einhaltung des Aschegehaltes wird vom "Ruhrkohlenverkauf" streng überwacht.

Die wertmindernden "Berge" werden aus der Rohkohle mit Hilfe der Aufbereitung entfernt. Der Gang der Aufbereitung ist in kurzen Worten folgender: Die vom Förderschacht kommende Rohkohle wird bei etwa 120 mm Korngröße gesiebt. Das Korn über 120 mm kommt auf Lesebänder, um von Fremdkörpern, wie Holz und Eisen, sowie von den größten Bergestücken befreit zu werden. Die grobstückige Kohle und das "Verwachsene" werden auf etwa 120 mm zerkleinert, das "Gut" unter 120 mm sodann einer erneuten Siebung bei etwa 10 mm unterworfen. Die Kohle 120 bis 10 mm gelangt in Schwerflüssigkeits-Scheider. Hier werden die "Berge" und gewöhnlich anschließend das sog. Mittelgut (Verwachsenes) abgeschieden. Die gewaschene Kohle wird auf ein weiteres Sieb gespült und dann in die an der Ruhr üblichen Kornklassen 120 bis 80 mm (Knabbel), 80 bis 50 mm (Nuß 1), 50 bis 30 mm (Nuß 2), 30 bis 18 mm (Nuß 3) und 18 bis 10 mm (Nuß 4) unterteilt.

1) Vgl. Gumz, Wilhelm und Regul, Rudolf: Die Kohle, Essen 1954, S.77 ff.; - Lange, Fritz und Schönmler, J.R.: Die Aufbereitung der Steinkohle einst und jetzt, Essen 1956.

Die Rohfeinkohle unter 10 mm wird in Windsichtern bei etwa 0,5 mm entstaubt und die Rohkohle 10 bis 0,5 mm auf Setzmaschinen aufbereitet.

Die von der Setzmaschine kommende gewaschene Feinkohle wird entweder in Türmen durch Abtropfenlassen oder in Schleudern (Zentrifugen) unter der Wirkung der Zentrifugalkraft entwässert.

Die Aufbereitung der Rohfeinkohle liefert drei "Erzeugnisse": Berge, Mittelgut und gewaschene Feinkohle. Die "Berge" gehen größtenteils als Versatzmaterial zurück in die Grube, das Mittelgut wird in den zeche-eigenen Kraftwerken verfeuert; die gewaschene Kohle verwendet man je nach Körnung und sonstigen Eigenschaften auf dem Eisenbahn- und Hausbrandsektor (Körnungen über 10 bzw. 6 mm), Kokereien, Brikettfabriken und Kraftwerken (Körnung unter 10 mm).

Das in der Wäsche umlaufende Wasser führt große Mengen Feinstkorn (unter 0,5 mm) mit sich. In großen Klärbehältern setzt sich der "Feststoff" ab, das geklärte Waschwasser führt man den Setz- und anderen Maschinen wieder zu. Der sich am Boden der Kläranlage sammelnde Schlamm wird, wenn sein Aschegehalt niedrig genug ist, auf Filtern entwässert; der entwässerte Schlamm (Filterkuchen) wird der Kokskohle oder der Brikettierkohle zugemischt. Ist der Aschegehalt dagegen hoch, wird der Filterschlamm im Kesselhaus verbrannt. Ist der Bedarf an Kokskohle groß, so wendet man für die Entaschung der Schlämme die Flotation oder das Konvertol-Verfahren an.

Im Durchschnitt fallen bei der verwertbaren Förderung an: 6 % an Korn über 80 mm, 25 % 80 bis 10 mm, 65 % unter 10 mm, 4 % Mittelgut.¹⁾

1) Zahlen zur Kohlenwirtschaft, Essen 1956, Heft 38, S.10

5. Verkokung und Brikettierung der Kohle¹⁾

Die Bedeutung des Kokes für die Roheisengewinnung wurde in großen Zügen bereits herausgestellt. Weitere Abnehmer des Kokes sind u.a. Metallhütten, Gießereien; dazu hat Brechkoks als Hausbrand eine nicht unerhebliche Bedeutung.

Das Verkoken der Kohle ging ehemals in Koksmeilern vor sich, ähnlich wie bei der Holzverkohlung. Dann kamen um die Mitte des 18. Jahrhunderts Bienenkorb- oder Backöfen auf. Diese beiden Verkokungsmethoden waren auf dem europäischen Festlande bis um 1850 dominierend; sie wurden durch die Flammöfen abgelöst. Bei allen diesen drei Verkokungseinrichtungen gingen die sogenannten Kohlenwertstoffe (Nebenprodukte) verloren.

Einen wesentlichen Einschnitt in der Kokereitechnik brachte die Zeit nach 1880 mit sich, durch das Aufkommen der sogenannten Nebenproduktenöfen, bei denen als Hauptprodukt Koks und als Nebenprodukte Ammoniak, Teer und Benzol anfielen. Diese Ofentypen wurden im Laufe der Zeit verbessert; die Regenerativkoksöfen erbringen heute einen Überschuß an Koksofengas bis zu 50 %. Beheizt man die Koksöfen mit "Schwachgas", das ist Generatorgas oder Hochofengichtgas, so kann das gesamte Koksofengas, das in der Energieversorgung Westdeutschlands eine hervorragende Rolle spielt, für Hüttenwerke oder als Ferngas zur Verfügung gestellt werden. Demgegenüber dient der Koksofenteer als Rohstoff für die chemische Großindustrie; das schwefelsaure Ammoniak aus den Kokereien ist ein begehrtes Düngemittel, Benzol ein wichtiger Treibstoff.²⁾ Um sich eine Vorstellung

1) Ress, F.M.: Geschichte der Kokereitechnik, Essen 1957.

2) Ress, F.M.: Geschichte der Kokereitechnik, Essen 1957.

über den Wert der Kokereinebenprodukte zu machen, seien folgende Zahlen angeführt: Im Jahre 1956 wurden in der Bundesrepublik etwa 40 Millionen t Koks erzeugt (ohne Saar), mit einem Wert von 2,45 Milliarden DM. Die Nebenprodukte (Kohlenwertstoffe) brachten nicht ganz eine Milliarde ein. Davon entfielen auf Kokereiteer 145 Millionen DM; 81 Millionen DM auf Ammoniak, 170 Millionen DM auf Rohbenzol und 626 Millionen DM auf die Gasabgabe. An Steinkohle wurden in die Koksöfen nicht weniger als 53,8 Millionen t eingesetzt. Das sind, wie bereits angedeutet, 41 % der gesamten Steinkohlenförderung Westdeutschlands.¹⁾

Für den Absatz der Nebengewinnungsprodukte wurden vom Ruhrbergbau eigene Vertriebsorganisationen ins Leben gerufen, und zwar für Teer, Ammoniak, Benzol und Gas. Die Verkaufsorganisation für Gas (Ruhrgas AG. Essen) ist im Jahre 1926 gegründet worden. Die Teerverkaufsvereinigung, Ammoniakverkaufsvereinigung sowie die Benzolverkaufsvereinigung wurden nach 1895 geschaffen. Gesellschafter sind die Zechen des Ruhrbergbaus sowie die Eisenhüttenwerke mit eigenen Kokereien.

Mit der Einführung der Nebengewinnungs-Koksöfen erfuhr die Steinkohle eine Umwertung vom Brennstoff zum Rohstoff. Der Begriff der Kohlechemie, die im Ruhrbergbau von großer wirtschaftlicher Bedeutung ist, wurde damit in den Steinkohlenbergbau hineingetragen. Die Kohlechemie erstreckt sich aber nicht nur auf das Verkoken der Kohle (thermische Veredlung), sondern auch noch auf andere Zweige. Am bekanntesten ist das Fischer-Tropsch-Verfahren zur Gewinnung von Benzin aus Steinkohle. Auch die synthetische Stickstoffgewinnung aus Kokereigas fällt unter den Begriff der Kohlechemie.²⁾

1) Zahlen zur Kohlenwirtschaft, Essen 1956, Heft 38, S.12
2) Ress, F.M.: Geschichte der Kokereitechnik, Essen 1957.

Der aus den Koksöfen erhaltene Koks wird in sogenannten Koksseparationen "aufbereitet", d.h., es werden die nach Verwendungszwecken brauchbaren Sorten ausgesiebt. Aus der folgenden Tabelle ist die Entwicklung der Koks-erzeugung an der Ruhr ersichtlich.

Tabelle siehe nächste Seiten

Das Brikettieren der Steinkohle kam im Ruhrbergbau nach 1880 auf. Als Bindemittel wird Steinkohlenpech benutzt. Die Steinkohlenbriketterzeugung Westdeutschlands erreichte im Jahre 1955 eine Höhe von 6,472 Millionen t.

Die Brikettierung an der Ruhr begann im Jahre 1885. Es wurden an Steinkohlenbriketts gewonnen:

1885	132 000 t	1923	3 602 000 t
1890	479 000 t	1934	3 204 000 t
1895	836 000 t	1938	4 340 000 t
1900	1 650 000 t	1948	2 431 000 t
1913	4 492 000 t	1950	3 116 000 t
		1956	6 203 000 t ¹⁾

Die Anlagen zum Aufbereiten, Verkoken und Brikettieren - aber auch Kraftwerke für Energieabgabe an Dritte - gelten auf den Zechen heute als Hauptbetriebe, nach K. Rössle aber sind es Nebenbetriebe als Glieder einer Betriebswirtschaft, die ihre Leistungen auf die Weise erbringen, daß sie Stoffe und Energien, die im Hauptbetrieb anfallen, einer Weiterverarbeitung zur Erstellung neuer Güter unterziehen. Der Nebenbetrieb ist damit nicht, wie

1) Die Entwicklung des Niederrheinisch-Westfälischen Steinkohlenbergbaues in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, Berlin 1905, S. 598 - Jahrbücher des deutschen Bergbaus.

K o k s e r z e u g u n g
der Zechen- und Hüttenkokereien im Ruhrbezirk ab 1850
in Mio t¹⁾

1850	73 113	1873	446 715
1851	78 815	1874	332 050
1852	114 033	1875	585 460
1853	122 463	1876	618 062
1854	188 065	1877	649 806
1855	224 187	1878	757 639
1856	228 223	1879	927 337
1857	222 269	1880	1 306 130
1858	216 852	1881	1 612 536
1859	182 069	1882	1 952 496
1860	197 558	1883	2 228 194
1861	136 774	1884	2 434 230
1862	100 067	1885	1 374 998
1863	116 605	1886	2 248 668
1864	153 832	1887	2 757 436
1865	188 457	1888	3 112 320
1866	189 082	1889	3 346 993
1867	198 187	1890	3 765 780
1868	240 455	1891	3 903 011
1869	277 298	1892	4 232 087
1870	341 033	1893	4 404 788
1871	372 965	1894	4 857 967
1872	434 687	1895	5 065 044

1) Zusammengestellt nach: Die Entwicklung des Nieder-
rheinisch-Westfälischen Steinkohlen-Bergbaues in der
zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, Berlin 1905,
Bd. 9, S. 298 - Jahrbücher für den Oberbergamtsbezirk
Dortmund. - Jahrbücher des deutschen Bergbaus. -
Die Bergwerke und Salinen im niederrheinisch-west-
fälischen Bergbaubezirk.

K o k s e r z e u g u n g
der Zechen- und Hüttenkokereien im Ruhrbezirk ab 1896
in Mio t

1896	5 835 326	1927	28 695 155
1897	6 431 942	1928	29 945 772
1898	7 031 749	1929	34 205 071
1899	7 791 896	1930	27 802 433
1900	8 909 896	1931	18 834 887
1901	8 085 762	1932	15 323 028
1902	8 186 378	1933	16 727 153
1903	10 280 824	1934	19 936 057
1904	10 932 177	1935	22 909 105
1905	11 620 876	1936	27 366 600
1906	14 948 835	1937	31 458 263
1907	16 462 209	1938	33 563 021
1908	15 551 432	1939	35 703 122
1909	15 488 651	1940	36 297 698
1910	17 367 593	1941	35 435 508
1911	18 715 923	1942	35 131 829
1912	22 360 530	1943	35 451 778
1913	26 703 080	1944	31 773 187
1914	20 798 710	1945	5 338 327
1915	20 653 293	1946	8 987 929
1916	26 511 172	1947	13 129 090
1917	27 070 948	1948	18 919 565
1918	27 048 076	1949	23 338 788
1919	17 359 033	1950	25 367 654
1920	20 992 820	1951	31 436 816
1921	23 238 922	1952	34 444 435
1922	25 324 330	1953	35 097 679
1923	9 771 362	1954	32 156 636
1924	20 976 603	1955	37 245 697
1925	23 981 360	1956	39 780 049
1926	23 449 576		

der Hilfsbetrieb, dem Hauptbetrieb (beschaffungsseitig) vorgeschaltet, sondern er ist dem betrieblichen Leistungsvollzug neben- oder nachgeschaltet."¹⁾

II. Die Organisation des Ruhrkohlenverkaufs

1. Bergbauliche Grundprobleme - Absatz- und Marktfragen

a) Allgemeines

Wir haben gesehen, daß der Bergbau derjenige Zweig der Urproduktion ist, der sich mit der Aufsuchung, Erschließung, Gewinnung, Förderung und Aufbereitung (Veredlung) nutzbarer Mineralien und Gesteine beschäftigt. Betriebswirtschaftlich sind die "Urproduktionsunternehmen wie Produktionsunternehmen anzusehen und zu behandeln".²⁾

Seine Eigenarten gegenüber der Industrie sind im wesentlichen:

1. Einmaligkeit der Lagerstätten, die sich bei ihrem Abbau erschöpfen, also nicht reproduzierbar sind. Beim Abbau zehrt man daher vom Vermögen; demgegenüber kann die Industrie ihre Produktion beliebig vermehren. Ziel eines vernünftig geführten Bergbaus ist, mit den

1) Rössle, Karl: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 5. Auflage, Stuttgart 1956, S.171. - Gegenteiliger Ansicht siehe: Bergbau Kosten-Standardsystem, I.Teil, Steinkohlenbergbau, S.24.

2) Rössle, Karl: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 5. Auflage, Stuttgart 1956, S.38.

in den Lagerstätten vorhandenen Mineralschätzen haushälterisch umzugehen und sie nach Möglichkeit vollständig zu gewinnen.

2. Die Langfristigkeit aller bergbaulichen Maßnahmen. Der Bau einer neuen Schachtanlage nimmt beispielsweise im Steinkohlenbergbau Westdeutschlands heute einen Zeitraum von 10 bis 20 Jahren in Anspruch und erfordert je nach Kapazität und Umfang einen durchschnittlichen Aufwand von ca. 350 Millionen DM; selbst das Auffahren einer neuen Sohle dauert 5 bis 7 Jahre.¹⁾

3. Der Bergbau ist standortgebunden. Sein Standort zwingt auch zum Bau von Wohnungen, Straßen, Schulen, Eisenbahnen, Kanälen usw. (Die Industrie kann sich meist einen kostengünstigen Produktionsraum wählen.). Die aus dem Standort der Lagerstätte bedingte "Massierung" von Gruben auf engem Raum kann zu großen sozialpolitischen Problemen bei Arbeitslosigkeit führen.

4. Jede bergbauliche Tätigkeit ist mit einem hohen Unternehmerrisiko und -wagnis verbunden. Zum Ablauf der jeweiligen Konjunktur treten die herrschende Ungewißheit über Ausbildung und Güte der Lagerstätten hinzu, außerdem können unvorhergesehene Ereignisse, wie Explosionen, Grubenbrände und Wasserschäden, eintreten.

5. Dem Bergbau ist wegen der schwierigen geologischen Verhältnisse die unbegrenzte Möglichkeit der Mechanisierung versagt. Demgegenüber kann die Industrie durch Mechanisierung ihrer Betriebe ihre Produktivität meist nach Belieben steigern.

6. Der Bergbau verfügt nur über wenige Facharbei-

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S.16.

b) Arbeits- und Kapitalintensität

Der Bergbau bedarf nicht nur eines hohen Kapitaleinsatzes, sondern auch einer großen Belegschaft. Durch die aufgezeigte Mechanisierung in den letzten Jahrzehnten ist die Arbeitsintensität relativ wenig beeinflusst worden. Der Ruhrbergbau braucht nach wie vor eine hohe Belegschaft, und angesichts der besonderen geologischen Verhältnisse wird sich das auch in der Zukunft nicht wesentlich ändern. Die Arbeit des Bergarbeiters ist besonders schwer und gefährvoll.

Von den Gesamtproduktionskosten entfielen im Jahre 1952 auf reine Arbeitskosten in der Nordzone nach einer Kostenrechnung 48,3 %. Wenn man die Sozialleistungen hinzurechnet, steigt dieser Satz auf 50 - 60 %.¹⁾ Zu den Sozialaufwendungen gehören auch hohe Ausbildungskosten; diese entstehen durch die gründliche technische Schulung aller im Bergbau beschäftigten Personen - Arbeiter und Führungskräfte -, da nur hierdurch die Gefahren im Bergbau auf ein Mindestmaß herabgesetzt und Unfälle verhütet werden können.

Der bergmännische Nachwuchs wird in besonderen Berglehrstätten auf den Zechenbetrieben ausgebildet, die nächste Stufe sind die Berg-Berufsschulen. Der Steigernachwuchs wird auf Bergvorschulen, Bergschulen und Bergschul-Oberklassen bis zum Betriebsführer herangebildet. Die angehenden Bergingenieure besuchen die Bergakademie Clausthal im Harz oder die Technischen Hochschulen in Aachen und Berlin.

bach, Baade, Loufft, Springorum, Stein). - Gutachten über die Kosten und Ertragslage des westdeutschen Steinkohlenbergbaus, Essen 1949, (verfaßt von Hess, Heller, Deist).

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S. 18.

Der Bergbau verfügt in der Bergbau-Berufsgenossenschaft, in den Pensions- und Krankenkassen mit der Bezeichnung Knappschaft über eigenständige Sozialeinrichtungen. Die Organe dieser Sozialeinrichtungen sind paritätisch durch Vertreter der Unternehmen und der Versicherten besetzt.

Der Prozentsatz, der für die Sozialleistungen anfällt, ist je nach der Ertragslage der einzelnen Zeche verschieden, weil die eine Zeche mehr für die Ausbildung investieren muß als die andere, da sie vielleicht mit größeren geologischen Störungen rechnen muß.

Mit allem Nachdruck sorgt die "Industriegewerkschaft Bergbau" dafür, daß der Bergarbeiterlohn an der Spitze der Lohnskala steht. Die von der Produktivität unabhängigen Lohnkosten haben, ebenso wie ein gewisser Prozentsatz der Sozialleistungen, den Charakter von fixen Kosten.

Im europäischen und ganz besonders im deutschen Kohlenbergbau ist die Tendenz unverkennbar, daß sich die Arbeitsintensität zu Gunsten der Kapitalintensität vermindert. Die gewaltige Steigerung der Förderung in den letzten 60 Jahren war, trotz Zunahme der Schwierigkeiten in größeren Tiefen, eben nur durch den Einsatz von kostspieligen Einrichtungen und Maschinen möglich. Das Kostenproblem beginnt schon bei der Niederbringung der Schächte. Die volle Förderung erreicht eine neuerichtete Schachtanlage nach etwa 20 bis 25 Jahren.¹⁾ Die Aufwendungen werden um so größer, je tiefer der Schacht abgeteuft werden muß; das gilt auch für die dazugehörigen Anlagen (und zwar unter Tage wie auch über Tage). Unter anderem müssen in größeren Tiefen besondere Einrichtungen für die Kühlung und Bewetterung

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S.19.

der Schächte angelegt werden, außerdem muß bei zunehmender Temperatur zuweilen die Arbeitszeit verkürzt werden. Letzteres trägt dazu bei, daß die Lohnkosten pro geförderte Tonne stark anwachsen. Ferner benötigen die Zechen Energie- und Kraftanlagen; dazu kommen die erwähnten Aufbereitungsanlagen, Kokereien und Brikettfabriken. Die fixen Kosten sind im Ruhrbergbau sehr hoch; man rechnet mit einem Anlagewert von 125.-- Mark¹⁾ je Tonne Jahresförderung. Es ist daher verständlich, daß jeder Zechenbesitzer auf volle Ausnutzung der vorhandenen Kapazität bedacht sein muß, zumal ja die bergbauliche Urproduktion unter dem "Gesetz des abnehmenden Ertragszuwachses" steht und die Amortisation der großen Investitionen nur in einer sehr langen Zeitdauer möglich ist.

In den USA liegen die Verhältnisse gänzlich anders. "Typisch für den amerikanischen Steinkohlenbergbau ist nur, daß sich der Abbau auf den einzelnen Gruben auch im Untertagebau auf jeweils ein einziges Flöz beschränkt. Bevor man sich den Schwierigkeiten und den Kosten des Mehrflözbaues oder des Abbaus in größeren Teufen aussetzt, verlegt man lieber die gesamten Schachtanlagen an einen anderen günstigeren Ansatzpunkt. Die leichte Zugänglichkeit und die große Ausdehnung der Flöze erleichtern dieses Verfahren. Aus diesen Verhältnissen erklärt es sich, daß die Gruben im Durchschnitt alle 10 bis 20 Jahre ihren Standort wechseln. Weiter erklärt sich hieraus, daß die Zahl der Bergwerke in den USA sehr groß, ihre durchschnittliche Förderung aber verhältnismäßig gering ist. Aus dem Bedürfnis, den Standort der Schachtanlagen alle 10 bis 20 Jahre zu wechseln,

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S.19.

erklärt es sich auch, daß der Aufbau der Tagesanlagen wesentlich einfacher ist als beim Tiefbau an der Ruhr. Die Tagesanlagen einer solchen amerikanischen Zeche bestehen im allgemeinen aus einem kleinen Büro, manchmal aus einer Waschkaue, aus einer kleinen Werkstatt mit Magazin und aus einer Sieberei mit Verladung." ¹⁾

Ein weiteres sehr schwieriges Problem bei den Ruhrzechen ist die Wasserhaltung. Bei fast allen Zechen laufen die großen Pumpen, die die anfallenden Wassermassen aus dem Schacht zutage heben. Diese Wassermassen machen es unmöglich, die Gruben bei Konjunkturrückgang eine Zeitlang stillzulegen, da immer die Gefahr besteht, daß die Schächte "ersaufen" und eine Wiederinbetriebnahme mit außerordentlich hohen Kosten verbunden wäre. In den USA fallen die Kosten der Wasserhaltung im Gegensatz zum Ruhrrevier nicht ins Gewicht. Da 25 % der amerikanischen Kohlen im Tagebau gewonnen werden und die Schächte höchstens 250 Meter tief sind, ist es dort möglich, bei Konjunkturrückgang die Betriebe vorübergehend stillzulegen. Auch ist die Streuung der Betriebe über das ganze Land sehr groß, so daß eine vorübergehende Erwerbslosigkeit der Bergarbeiter in den USA nicht solche Folgen haben würde wie eine Massenarbeitslosigkeit im Ruhrgebiet. Eine Arbeitslosigkeit im Ruhrgebiet wäre nicht nur ein wirtschaftliches, sondern noch mehr ein soziales und politisches Problem. Auf Grund dieser Tatsachen kann man auch die unterschiedliche Steinkohlenförderung in den USA verstehen. Betrug die Steinkohlenförderung der USA im Durchschnitt der Jahre 1935/39 ca. 400 Millionen Tonnen, so stieg sie bis 1947 auf 631 Millionen Tonnen und fiel bis zum Jahre 1949 wie-

1) Anderheggen, E.: Der amerikanische Steinkohlenbergbau (vervielfältigtes Manuskript eines Vortrages vom 4.7.1952).

der auf 438 Millionen Tonnen.¹⁾

Eine solch sprunghafte Entwicklung wäre in Deutschland völlig unmöglich. Die USA haben aber gegenüber Deutschland noch weitere große Vorteile, so beträgt z.B. die Aufschlußdauer einer neuen Grube in den USA 1 bis 2 Jahre, in Deutschland 10 bis 15 Jahre. In den USA betragen die Anlagekosten 5 bis 8 Dollar je Tonne Jahresförderung, in Deutschland dagegen 27,8 Dollar.²⁾

Im Ruhrgebiet muß man noch auf die außerordentlichen Aufwendungen hinweisen, die erforderlich sind, um für die Arbeitskräfte Bergarbeiterwohnungen, Lehrlings- und Knappenheime zu schaffen. Heute ist die Wohnungswirtschaft mit dem Grubenbetrieb engstens verbunden, was auch im Rechnungswesen seinen Niederschlag findet; denn die Wohnungen werden als Hilfsbetriebe der Gruben geführt.

"Ohne Wohnungen keine Bergarbeiter, ohne Bergarbeiter keine Kohlen."³⁾

c) Der Kapitalumschlag

In vielen Industriebetrieben, und noch stärker in den meisten Handelsbetrieben, beträgt der jährliche Umsatz oft ein Mehrfaches des investierten Kapitals. Im Steinkohlenbergbau dagegen beträgt der jährliche Umsatz nur einen Bruchteil des investierten Kapitals. Nach den Berechnungen des Steuerausschusses der Deutschen Kohlenbergbau-Leitung (sog. Enquete-Bericht 1948/49) betrug

- 1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S.21.
- 2) Anderheggen, E.: Der amerikanische Steinkohlenbergbau (vervielfältigtes Manuskript eines Vortrages vom 4.7.1952).
- 3) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S.21.

das betriebsnotwendige Kapital, umgerechnet auf die Preisbasis 1952, für den Grubenbetrieb einschließlich Weiterverarbeitung 68,71 DM je Tonne verwertbare Förderung. "Der Umsatz der Grubenbetriebe einschließlich Weiterverarbeitung beläuft sich für 1952 auf 32,88 DM je Tonne verwertbare Förderung. Mithin wird das betriebsnotwendige Kapital $32,88 : 68,71 = 0,48$ mal im Jahr umgeschlagen."¹⁾

Bei diesem so niedrigen Kapitalumschlagskoeffizienten von knapp 0,5 ist die Last der fixen Kosten (Abschreibungen, Zinsen, Steuern vom Vermögen und der Lastenausgleich) besonders drückend. Für den Betrieb ist es lebensnotwendig, alle vorhandenen Anlagen möglichst gleichmäßig auszunützen. Wegen der hohen Lohnkosten ist es den Zechen nicht möglich, in Krisenzeiten unter den Gestehungskosten anzubieten und etwa entstehende Verluste bei ansteigender Konjunktur durch erhöhte Preise wieder auszugleichen. Eine solche Preispolitik ist nur da angebracht, wo der Anteil der fixen Kosten an den Gesamtkosten sich in relativ geringen Grenzen hält, ganz abgesehen davon, daß eine ständige Preisbewegung auf dem Kohlensektor das gesamte Preisgefüge einer Volkswirtschaft in Bewegung bringen kann.

Eine solche Preispolitik aber ist überall da unmöglich, wo der Anteil der fixen Kosten an den Gesamtkosten so groß und der Kapitalumschlagskoeffizient so gering ist wie im Bergbau.

d) Das Problem des Arten- und Sortenausgleichs

Um die Gründe, die letztlich zum wirtschaftlichen Zusammenschluß der Bergwerksunternehmen führten, klar

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S.22.

darzustellen, erscheint es notwendig, das Arten- und Sortenproblem in allgemeiner Hinsicht zu erörtern.

In unserer bisherigen Betrachtung haben wir eine Reihe wesentlicher Faktoren erwähnt, durch die sich der deutsche Kohlenbergbau von anderen Wirtschaftszweigen und auch von der Kohlenwirtschaft anderer Länder grundsätzlich unterscheidet. So besitzt z.B. der amerikanische Bergbau, wie auch viele deutsche Industriezweige, eine große Anpassungsfähigkeit an die jeweilige Konjunkturlage, während im deutschen Bergbau infolge der Naturgegebenheiten und der damit verbundenen Belastung eine Anpassung an die Konjunkturlage nur sehr schwer möglich ist. Zu allen vorher erwähnten Schwierigkeiten kommt nun noch das Arten- und Sortenproblem. Im Rahmen dieser Arbeit ist es nicht möglich, im einzelnen auf die Technik der Klassifizierung einzugehen. Zum besseren Verständnis möchten wir kurz folgendes erläutern:¹⁾

"Die Klassifizierung kann nach dem Gehalt an Flüchtigen Bestandteilen, nach dem kalorischen Wert, nach Wasserstoff- oder Kohlenstoffgehalt oder der Backfestigkeit erfolgen. Dabei wird das erstgenannte Merkmal, das heißt also der Gehalt an Flüchtigen Bestandteilen, am häufigsten gebraucht. In Deutschland ist die handelsübliche Unterscheidung²⁾ die in:

Anthrazitkohlen mit einem Gehalt an Flüchtigen Bestandteilen in wasser- und aschefreier Substanz	10 %
Magerkohlen	10 - 12 %
Esskohlen	12 - 18 %

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S.24.

2) Vgl. auch Seite 180.

Fettkohlen	19 - 27 %
Gaskohlen	27 - 35 %
Gasflammkohlen	35 - 40 %

Die Kohlenbilanz der einzelnen Länder der Montan-Union ergibt nach diesen großen Gruppen für das Jahr 1952 folgendes Bild:

(In der folgenden Zusammenstellung sind jeweils die drei ersten und die beiden letzten Gruppen zusammengezogen, da ein weiter ins einzelne gehender internationaler Vergleich wegen der Verschiedenartigkeit der Klassifizierung nicht möglich ist.)

Es wurden gefördert:¹⁾

	<u>in Millionen Tonnen</u>				
	<u>Deutsch-</u> <u>land</u>	<u>Belgien</u>	<u>Frankr.</u> <u>Saar</u>	<u>Italien</u>	<u>Nieder-</u> <u>lande</u>
1. Magerkohle, Anthrazit, Eßkohle	18,4	14,7	17,4	0,1	6,3
2. Fettkohle	83,0	8,8	30,5	-	6,2
3. Flammkohle	21,9	6,9	23,7	1,0	-
insgesamt	123,3	30,4	71,6	1,1	12,5
	=====	=====	=====	=====	=====

1) Vgl. auch Gumz, Wilhelm und Regul, Rudolf: Die Kohle, Essen 1954, S.111 ff.

	<u>in Prozent</u>				
	Deutsch- land	Belgien	Frankr. Saar	Italien	Nieder- lande
1. Magerkohle, Anthrazit, Eßkohle,	14,8	48,7	24,3	0,2	50,1
2. Fettkohle	67,5	28,6	42,6	-	49,9
3. Flammkohle	17,7	22,7	33,1	99,8	-
insgesamt	100,-	100,-	100,-	100,-	100,-
	=====	=====	=====	=====	=====

Die grobe Zusammenfassung läßt erkennen, daß die Situation in den verschiedenen europäischen Kohlenproduktionsländern sehr unterschiedlich ist. In Deutschland entfallen über 2/3 der Produktion auf Fettkohle, knapp 1/3 auf die übrigen Arten. Belgien produziert etwa zur Hälfte Mager- und Eßkohle, Frankreich einschließlich der Saar zu 1/3 Flammkohle, zu etwa 2/5 Fettkohle, die Niederlande je 1/2 Mager- bzw. Eßkohle und Fettkohle."

Der hohe Anteil der Fettkohlenförderung im Ruhrgebiet machte es zum Schwerpunkt der europäischen Kokserzeugung, was auch politische Auswirkungen hatte und noch hat.

Es ist aber nicht nur das Artenproblem, das Schwierigkeiten bereitet, sondern auch das Sortenproblem. So gibt es im Ruhrgebiet heute ca. 100 verschiedene Sorten von Kohle, Koks und Briketts. Nun könnte dem unbefangenen Betrachter die große Sortenzahl günstig erscheinen, da man glauben könnte, daß die Elastizität in der Förderung und im Verbrauch besser sei. Das ist aber nicht der Fall, denn weder der Kleinverbraucher (Haushalt) noch der Großverbraucher (Industrie, Bundesbahn, Kraftwerke) kann von heute auf morgen eine Umstellung in der Feuerungstechnik durchführen, da alle

Brenngeräte (Öfen, Dampfkessel usw.) für ganz bestimmte Kohlenarten und Kohlesorten eingestellt und gebaut worden sind. Eine technische Umstellung auf andere Kohle wäre langwierig und kostspielig. Dem Produzenten ist es nur selten möglich, die Förderung von der einen Kohleart auf eine andere Kohleart umzustellen. Er kann nicht einfach die guten und gängigen Arten abbauen, wenn sie zufällig gerade verlangt werden, und die anderen Arten beim Abbau stehen lassen.

Dieselben Schwierigkeiten träten auf, wenn die Kohlenwirtschaft in das System der freien Marktwirtschaft eingebaut werden würde. Zieht der Preis für eine Sorte an, wäre der Produzent geneigt, nur diese Art (z.B. Fettkohle) zu fördern. Dies würde einen erheblichen Substanzverlust zur Folge haben, der die gesamte Bevölkerung treffen würde, da man die weniger gefragten Sorten in der Erde ließe. Es bestände die Gefahr des Raubbaues, und das hätte unabsehbare Folgen für die gesamte Volkswirtschaft.

Das Kohlenarten- und -sortenproblem besteht nicht nur in Zeiten des Kohlenüberflusses, sondern auch während einer Mangellage. In dem Vertragswerk der Montan-Union spricht man von einer "Normallage" (vgl. hierzu Seite 127). Diese Normallage existiert in Wirklichkeit nur sehr selten, denn an den einzelnen Arten und Sorten herrscht entweder ein Mangel oder ein Überfluß. Man kann fast sagen, es ist ein Zufall, wenn gerade die Arten und Sorten und genau die Mengen verlangt werden, die im Augenblick auch gefördert werden. Um dieser Schwierigkeit Herr zu werden, mischt man die verschiedenen Kohlenarten. Das Mischen der Kohle spielt im Kokereiwesen eine erhebliche Rolle. Vor allem will man durch das Mischen von Fettkohle mit Gasflammkohle (alleine nicht verkokbar) eine noch gute Kokskohle erhalten. Damit wer-

den die Fettkohlenvorräte an der Ruhr geschont.¹⁾

Wie ist es nun, wenn man an eine langfristige Umstellung denkt ?

"Der Begriff der freien Konkurrenz bei den Klassikern bedeutete zwar nicht viel mehr als freier Zutritt zum Markte und nicht Intervention des Staates. Diese Konkurrenz galt als ein wichtiges Instrument zur Erweiterung der ökonomischen Beziehungen, insbesondere zur Erweiterung der interpersonalen, zwischenbetrieblichen und interlokalen Arbeitsteilung. Zugleich erwartete man als Folge der Konkurrenz die bestmögliche Verteilung der Produktionsfaktoren und damit zugleich bestmögliche Versorgung der Verbraucher."²⁾

"Der Preis, der unter diesen Voraussetzungen gebildet wird, heißt Wettbewerbspreis. Bei diesem Preis deckt sich also die Nachfrage mit dem Angebot."³⁾

"Wer zu dem sich am Markte automatisch bildenden Preise nicht mit Gewinn anbieten oder auch nur seine Kosten decken kann, wird rücksichtslos ausgeschieden; der wirtschaftliche Automatismus zwingt zur Einstellung der Produktion mit überhohen Kosten. Wer nicht privatwirtschaftlich rentabel arbeitet, verwendet die Kräfte in der Volkswirtschaft schlecht."⁴⁾

Dieser Wettbewerbspreis, auf den deutschen Steinkohlenbergbau angewandt, würde bedeuten, daß - im Falle eines Steigens der Preise für eine bestimmte Sorte - alle Produzenten, die diese Sorte fördern könnten, nur

1) Ress, F.M.: Geschichte der Kokereitechnik, Essen 1957, S.394.

2) Kruse, A.: Geschichte der volkswirtschaftlichen Theorien, München 1953, S.204.

3) Carell, E.: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, München 1951, S.121/123.

4) Kruse A.: Geschichte der volkswirtschaftlichen Theorien, München 1953, S.205.

noch Flöze abbauen ließen, in denen diese Kohlensorte zu finden ist, ohne Rücksicht darauf, ob andere abbauwürdige Kohle stehen bliebe, die später nur mit erheblichen Mehrkosten oder gar nicht mehr gefördert werden könnte. Unter den Voraussetzungen des freien Wettbewerbs würde in diesem Falle für diese bestimmte Sorte der Preis fallen, da das Angebot größer wird. Er würde bald den Punkt erreichen, bei dem die ersten Zechen ausfallen, da der Preis die Kosten dieser "Grenzbetriebe" nicht mehr deckt. Volkswirtschaftliche Theorie und bergbauliche Praxis sind bekanntlich zweierlei: Zur Zeit kann der deutsche Kohlenbedarf durch eigene Förderung nicht einmal ganz gedeckt werden. Das Ausfallen der Grenzbetriebe aber würde bedeuten, daß der Mangel an Kohlen vergrößert und dadurch die Abhängigkeit von anderen Kohle fördernden und ausführenden Staaten noch verstärkt würde oder daß man versucht, wo es möglich ist, an die Stelle der Kohle das Öl treten zu lassen. Übrigens würde das Ausscheiden der nicht mehr konkurrenzfähigen Gruben bei der hohen Kapitalintensität dieser Betriebe einen nicht unbedeutenden Kapitalverlust für die Volkswirtschaft zur Folge haben.

Wenn nun nach einigen Jahren des Raubbaues, d.h. des Abbaues nur dieser bestimmten Sorte, diese erschöpft ist, muß man an die Förderung anderer Sorten gehen, deren Kosten erheblich höher sind und letztlich doch vom Verbraucher getragen werden müssen, da Kohlen lebensnotwendig sind.

Hinzu kommt noch ein weiteres Problem: Mit der Steigerung der Produktion einer Sorte steigt zwangsläufig auch der Anfall minderwertiger und schwer absetzbarer Sorten. Hier kann man von dem betriebswirtschaftlichen Problem der Kuppelproduktion sprechen. Für die Kostenrechnung der Unternehmen hat das sehr weitgehende Konsequenzen: ¹⁾

1) Wiel, P.: Untersuchungen zu den Kosten und Marktproblemen der westeuropäischen Kohlenwirtschaft, Essen 1953, S.73.

"Für die Kostenrechnung der Kuppelproduktion ist es kennzeichnend, daß eine Feststellung der Aufwendungen für die einzelnen Erzeugnisse prinzipiell unmöglich und daher durchweg mehr oder minder willkürlich ist. Falls der Preis für einen oder mehrere Produkte sinkt, muß er, sofern das Gesamtergebnis das gleiche bleiben soll, für eines oder alle restlichen erhöht werden. Derartige Dispositionen finden jedoch ihre Grenze in der Marktlage. Bei unbehinderter Konkurrenz, in der es keine Monopol- oder Oligopol-situationen gibt, sind solche unmöglich, da dann der einzelne Betrieb keine Marktpolitik betreiben kann."

Zusammenfassend kann man sagen:

Das Sortenproblem ist von einem Unternehmer weder in short run noch in long run allein zu lösen. Je größer der verschiedene Sortenanfall in einem Revier ist, je mehr schwer absetzbare Sorten unverkäuflich bleiben oder zu Schleuderpreisen abgesetzt werden müssen, desto machtloser ist der einzelne Unternehmer, mag er noch so fähig und wendig sein.

Man muß aber das ganze Sortenproblem nicht nur betriebswirtschaftlich und in der Blickrichtung des Produzenten sehen, sondern auch volkswirtschaftlich, vom Standpunkt der Gesamtwirtschaft aus, dazu in Zusammenhang mit den schon erwähnten anderen Faktoren: Flözmächtigkeit, Teufe und Kapitalintensität.

In fast allen anderen Wirtschaftszweigen bestimmt die Nachfrage die Produktion. In Depressionszeiten setzt ein heilsamer Gesundungsprozeß ein, der zwar oft große Kapitalverluste mit sich bringt, der aber auch die unrentablen Grenzbetriebe ausschaltet und die Produktion auf die Betriebe konzentriert, die mit den geringsten Kosten arbeiten. Das ist ein Vorteil für den Verbraucher,

denn er will Qualitätsgüter zu günstigen Preisen erwerben. Es ist verständlich, daß man immer wieder fordert, den Bergbau in die freie Marktwirtschaft mit einzubeziehen. In Bergbaukreisen verkennt man keineswegs das System der sozialen Marktwirtschaft und bejaht es auch, nur lassen sich seine Prinzipien nicht auf dem Kohlenmarkt durchsetzen. Freier Wettbewerb ist nach Ansicht des Verfassers nur da möglich, wo alle Produzenten ungefähr gleiche Wettbewerbsvoraussetzungen haben und dadurch auch annähernd gleiche Wettbewerbschancen, wo letzten Endes die persönliche Tüchtigkeit eines Unternehmers oder Direktors in idealer Weise die drei Produktionsfaktoren Boden, Arbeit und Kapital kombiniert und ein annehmbares Resultat für alle Beteiligten herauswirtschaftet.

Die Natur aber schuf im Bergbau Voraussetzungen, die kein Mensch ändern kann. Und in dem Satz: "Die 'Intelligenz' der Flöze und nicht die Intelligenz der Betriebsleiter sind letztlich für die Rentabilität der Bergbauunternehmungen maßgebend"¹⁾ steckt trotz mancher Vorbehalte ein richtiger Kern. Denn die Tiefe der Schächte, die Mächtigkeit der Flöze, die Abbaubedingungen sind die Faktoren, von denen die Rentabilität wesentlich abhängt.

Wenn nun in Depressionszeiten nur diejenigen Zechen noch arbeiten könnten, die rein zufällig die besten Abbauverhältnisse haben, so müßten alle anderen Zechen geschlossen werden. Doch das ist weder in Deutschland noch in allen anderen europäischen Ländern möglich. Denn wenn bei Nachlassen der Nachfrage die Einschränkung der Förderung nicht im ganzen Land gleichmäßig durchgeführt wird, so kommt es bei Stilllegung der Be-

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S.30.

triebe zu Substanzverlusten und zur Ausschaltung der vorhandenen Kapazität. Europas Kohlenbilanz hat jedoch bisher gezeigt, daß die Erhaltung der vorhandenen Kapazität zur Deckung des europäischen Kohlenbedarfs unbedingt erforderlich ist. Auch die Hohe Behörde der Montan-Union hat festgestellt, daß auf lange Sicht der Kohlenverbrauch Europas ständig steigt.¹⁾

e) Das allgemeine Beschäftigungsproblem

Eng verbunden mit dem Sortenproblem ist die Erhaltung einer möglichst gleichmäßigen Beschäftigung. Sie ist nicht nur ein wirtschaftliches, sondern auch ein soziales Anliegen. Der eigentliche Grubenbetrieb, d.h. der Kohlenabbau, war von jeher arbeitsintensiv. Einer Mechanisierung des Steinkohlenbergbaus in Westeuropa und ganz besonders im Ruhrgebiet sind relativ enge Grenzen gesetzt. Unter Tage herrscht eine beklemmende Enge. Die halbsteile oder steile Lagerung der meisten kohlenführenden Schichten erschwert den Einsatz von Maschinen; die menschliche Arbeitskraft ist vor Kohle unentbehrlich. Der Bergbau benötigt eine gut ausgebildete Stammbelagschaft. Da nur eine geringe Arbeitsteilung unter Tage möglich ist, muß sich der Bergmann den wechselnden natürlichen Gegebenheiten klug anpassen; seine Arbeit ist daher vielseitig, verlangt Selbständigkeit und Umsicht, denn ein jeder Arbeiter hat - und das ist keine leere Redensart - das Leben seiner Kameraden in der Hand. Der Beruf ist mit vielen Gefahren verbunden. Um das Leben des Bergmanns zu schützen, muß die Ausbildung sehr umfassend sein. Die Bergwerksunternehmen scheuen darum auch keine Kosten für die Ausbildung der Belegschaft.

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S.72.

Schon die oben angeführten Gründe zeigen, daß jeder Unternehmer auf eine gleichmäßige Beschäftigung bedacht sein muß. Darum ist anzustreben, daß bei einem Absatzrückgang alle Unternehmen einheitlich geringer beschäftigt sind, um schlimmste wirtschaftliche und soziale Erschütterungen, die bei der Massenentlassung mehrerer Zechen entstehen würden, zu vermeiden.

Auch die Gewerkschaften sind sich darüber einig, daß bei den verschiedenen "Naturgegebenheiten" und der dadurch bedingten unterschiedlichen Rentabilitätslage der Bergwerksunternehmungen ein Beschäftigungsausgleich dringend erforderlich ist, im Gegensatz etwa zum Maschinenbau. Man darf aber auch nicht die Rückwirkungen außer acht lassen, die eine Arbeitslosigkeit im Ruhrgebiet haben würde. Der größte Teil der Bevölkerung des Ruhrreviers lebt vom Bergbau. Es gibt fast reine Bergarbeiterstädte, wie z.B. Essen, Gelsenkirchen, Bochum, Herne, Bottrop, Dortmund und viele andere. Eine Arbeitslosigkeit im Bergbau riefte eine Kettenreaktion hervor, die viele Wirtschaftszweige treffen würde.

Es muß darum das Bestreben aller sein, für eine gleichmäßige Beschäftigung im Bergbau zu sorgen.

f) Die Ertragslage im Kohlenbergbau

Im vorangegangenen Teil haben wir die wichtigsten Faktoren zur Diskussion gestellt, die die besondere Lage des Steinkohlenbergbaus bestimmen. Man kann alle Probleme immer wieder auf die "Naturgegebenheiten" zurückführen, sei es die außerordentliche kapitalintensive Produktion, die Arbeitsintensität, die geringe Flözmächtigkeit, die Teufe, das Gesetz vom abnehmenden Ertragszuwachs, das Arten- und Sortenproblem oder das Beschäftigungsproblem.



Mit ähnlich gelagerten Schwierigkeiten haben auch die übrigen europäischen Länder zu kämpfen, nicht aber die USA.

Es ist nicht verwunderlich, daß in der Ertragslage der einzelnen Unternehmungen große Unterschiede zu finden sind; denn jede Bergwerksgesellschaft hat anders gelagerte Abbaubedingungen und muß mit verschiedenartigen Schwierigkeiten fertig werden.

Der Enquete-Bericht vom Jahre 1948/49 gibt darüber aufschlußreiche Zahlen.

"Inzwischen sind infolge der seit dieser Zeit erfolgten Preiserhöhungen für Kohle Verschiebungen eingetreten, aber der Grad der Spannung bleibt wohl im ganzen der gleiche. Danach betrug die Spanne zwischen höchstem Gewinn und größtem Verlust je Tonne geförderter Kohle im Ruhrrevier bei insgesamt 138 Zechen 30,51 DM (höchster Gewinn 8,69 DM, höchster Verlust 21,82 DM). Insgesamt arbeiteten 32 Zechen mit einer Förderung von 29,2 v.H. mit durchschnittlich 2,51 DM Gewinn je Tonne und 106 Zechen mit 70,8 v.H. der Gewinnung mit durchschnittlich 5,16 DM Verlust."¹⁾

Alle mit Verlust arbeitenden Zechen auszuschalten, ist in der heutigen Lage nicht möglich, da, wie schon erwähnt, die Montan-Union eine europäische Kohlenbilanz aufgestellt hat und zu dem Ergebnis kam, daß Europas Kohlenbedarf von Jahr zu Jahr zunimmt und man keine Kapazitätsverluste durch Stillegung von unrentablen Zechen hinnehmen kann.

Das soll aber nicht bedeuten, daß eine noch so unrentable Zeche unter allen Umständen erhalten werden soll. Ihre Schließung kann jedoch nicht auf Grund der Auslese des Wettbewerbsprinzips erfolgen - denn dann

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S.35.



müßte eine ganze Reihe von Zechen stillgelegt werden -, sondern nur nach Abwägen aller Faktoren im Rahmen der Gesamtplanung des Bergbaus.

g) Das Transportproblem

Um das Bild abzurunden, soll noch das schwierige Transportproblem behandelt werden. Bei der starken Konzentration des Verkehrswesens im Ruhrgebiet war es notwendig, daß eine übergeordnete Stelle des Bergbaus ständig mit den Verkehrsträgern (Eisenbahn und Schifffahrt) den Einsatz von Waggons und Kähnen abstimmt, um eine gleichmäßige Abfuhr der Kohlen durchführen zu können. Der Bergbau muß allmonatlich eine Vorschau der voraussichtlichen Kohlenabfuhr der Zentralverkehrsleitung des Bundesverkehrsministeriums vorlegen, die nach den verschiedenen Ablaufstrecken richtungsweise aufgeteilt ist. Die Verkehrsträger müssen sich auf den voraussichtlichen Verkehrsbedarf einstellen. Bis zum Jahre 1953 konnte der zentrale Kohlenverkauf durch Einflußnahme auf die Auftragszuteilung an die Zechen auch für den zeitlich reibungslosen Abtransport der Kohlen sorgen. Denn: ohne eine zentrale Lenkungsstelle, die den gesamten Absatz und Verbrauch übersehen kann, die ferner bei der Auftragserteilung an die Zechen die Arten- und Sortenfrage berücksichtigen muß, die dafür sorgt, daß die niedrigsten Frachtaufwendungen entstehen und keine Transportballungen auf dem sehr engen Raum zu Verstopfungen führen, ist dieses Problem nicht zu lösen. Allein 40 % der offenen Waggons, die die Bahn im Bundesgebiet täglich zur Verfügung stellt, entfallen auf die Ruhr. Bei Überlastung bestimmter Strecken ist die

Abfuhr zu drosseln oder die Lieferaufträge an jene Zechen weiterzugeben, denen andere Transportmöglichkeiten zur Verfügung stehen (Schiffahrt, Lastkraftwagen). Die Zechen fordern von der Bundesbahn oft auch ganz bestimmte Spezialwagen an, z.B. RIV-Wagen für das Ausland, das sind Wagen, die den besonderen verschärften Bedingungen des Auslandes entsprechen, oder ostlauffähige Wagen für die Ostzone und Berlin, Kübelwagen für bestimmte Empfänger, Privatwagen z.B. für die lothring'sche Eisenindustrie; dazu ausländische Wagen, die beladen nur in Richtung Heimat rollen dürfen und dergleichen mehr. So hat die Bundesbahn monatlich ca. 950 geschlossene Züge auf die Zechen zu verteilen, wobei oft eine Zeche nicht einen ganzen Zug allein beladen kann, sondern 2 bis 3 benachbarte Zechen beladen einen Güterzug gemeinsam.

Um eben diesen Verkehrsstrom reibungslos bewältigen zu können, bedarf es beim Bergbau einer zentralen Stelle, in der alle Fäden zusammenlaufen und die in ständiger Fühlungnahme mit der Eisenbahndirektion steht.¹⁾

Viele Schwierigkeiten tauchen auf, wenn für den Export umgehend Seedampfer zu beladen sind. Auch hier wäre eine Zeche wohl kaum in der Lage, einen Dampfer mit den gewünschten Arten und Sorten so schnell zu beladen, wie es heute erforderlich ist. Auch die Anforderung des Schiffsraumes für die Zechenverladehäfen muß mit einer zentralen Bergbaustelle abgestimmt werden; denn nur die Zentralstelle kann auf Grund der Zechenvorschau den vorhandenen Transportraum den Erfordernissen schnell und reibungslos anpassen, zum großen Vorteil für Erzeuger und Verbraucher.

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S. 37.



h) Die Marktform des Kohlenverkaufs

Mit Walter Eucken unterscheiden wir fünf Idealtypen von Marktformen. Zwischen den beiden Grenzfällen Monopol und vollkommener Konkurrenz, die die Wirklichkeit der Marktwirtschaft kaum kennt, finden wir eine Vielzahl von Marktformen, von denen Teilmonopol, Oligopol und Teiloligopol am häufigsten vorkommen.¹⁾

Haben die Länder der Montan-Union auch Absatzorganisationen, die den Wettbewerb im eigenen Lande auf dem Kohlensektor ausschalten, so stehen doch die Montan-Union-Länder untereinander im Konkurrenzkampf. Außerdem darf man die zwei stärksten Konkurrenten der Steinkohle des kontinentalen Europas nicht übersehen: die USA und England.

Als immer stärker werdende Konkurrenten müssen heute aber auch die Substituten der Kohle angesehen werden. Hierzu zählen vor allem Braunkohle, Erdöl, auch Wasserkraft und in Zukunft Atomenergie.

Die Bedeutung des Erdöls und der Atomenergie steigt von Jahr zu Jahr. So geht man heute dazu über, Dampfkessel mit Heizöl zu beheizen; besonders Wohnhäuser lassen sich sehr gut auf eine vollautomatische Ölfeuerung umstellen. (Ist die einmalige Anschaffung eines Ölbrenners nebst Zubehör auch verhältnismäßig teuer, so sichert der rationelle und praktische Dauerbetrieb eine Kostensenkung.)

All dies bedeutet, daß die der "Kohle" oft zugeschobene monopolartige Stellung nicht ausgenutzt werden kann, selbst wenn es die Unternehmer versuchen sollten. Die Bergwerksunternehmer müssen vielmehr, wenn sie sich

1) Zitiert nach Kruse, A.: Geschichte der volkswirtschaftlichen Theorien, München 1953, S.212.

auf die Dauer gegen die Substitutionsgüter behaupten wollen, versuchen, die Produktionskosten zu senken und den Kohlenabsatz so rationell wie möglich zu gestalten.

Außerdem muß die Kohlechemie immer weiter ausgebaut werden. Das Ziel ist - sowohl volkswirtschaftlich als auch betriebswirtschaftlich -, daß überall dort, wo die Kohle als Brennstoff benutzt wird, an seine Stelle Erdöl oder Atomenergie treten, so daß schließlich die Steinkohle nur dort eingesetzt wird, wo Ersatz nicht zur Verfügung steht, z.B. für die Kokserzeugung, um Eisenerze verhütten zu können. Aber wie gesagt, das ist ein Fernziel. Heute haben wir noch mit zu Gebote stehenden Gegebenheiten zu rechnen.

Das Bemühen, den Bergbau in das System des freien Wettbewerbs einzugliedern, erschwert noch anderes. In jeder sozialen Marktwirtschaft haben wir Wirtschaftszweige, deren Preise vom Staate gelenkt sind: die Gebiete der Energie- und Gasversorgung und der staatlichen Verkehrsbetriebe mit ihrer Tarifpolitik. Gerade der Bergbau ist in sehr starkem Maße von diesen kartellmäßigen Bedingungen abhängig: seine Kostenstruktur wird durch die monopolartigen Preise der obenerwähnten Wirtschaftszweige stark beeinflusst.

Wenn man die angedeuteten Konkurrenzprobleme im großen Zusammenhang sieht, ergibt sich, daß keines der genannten Güter ein Vollmonopol besitzt. Bei übersteigerten Preisen des einen Gutes kann man dieses meist durch ein anderes - Substitutionsgut - ersetzen. Durch solche Substitutionsmöglichkeiten werden diese Wirtschaftszweige gezwungen, ihre Preise nicht zu überhöhen.

Mann kann - trotz der scheinbar monopolartigen Politik dieser Wirtschaftszweige - von einem wettbewerbsähnlichen Verhältnis sprechen.

2. Entwicklung des Ruhrkohlenverkaufs bis 1945

a) Allgemeines, historischer Rückblick zu Fragen der Kartell- und Syndikatsbildung - Monopole

Wir sprachen in der Einleitung davon, daß die Darstellung der Ruhrkohlen-Verkaufsorganisation sich nicht nur mit dem Problem der Gegenwart zu beschäftigen hat, sondern daß neben übergeordneten Gesichtspunkten auch Vergleiche anzustellen sind. Denn erst der Vergleich bietet dem Nationalökonom und dem Betriebswirt die Möglichkeit, das Gegenwartsproblem in das wirtschaftsgeschichtliche Gebäude einzubauen, ihm das seiner Bedeutung zukommende Gewicht zuzuordnen. Man sollte dabei nicht nur an die Wirtschaft zurückliegender Jahrhunderte denken, sondern sich auch vor Augen halten, daß all dies, was heute Gegenwart ist, bereits morgen zur Geschichte der Wirtschaft zählt. Und der Verfasser kann hier nur wiederholen, daß eben dieses Einordnen in das gesamte Wirtschaftsgebäude, mag es sich um vergangene Zeiten handeln oder Fragen der Gegenwart umfassen, der vorliegenden Untersuchung ihren Reiz gibt.

Die Geschichte des deutschen Bergbaus und Hüttenwesens lehrt uns zunächst, daß die Sonderstellung des Bergbaus gegenüber den anderen Gewerbebranchen nicht nur ein Gegenwartsproblem ist, sondern von jeher bestand. Das gilt gleichermaßen für die Gewinnung der Urprodukte, wie auch für den Absatz oder Vertrieb, wie wir heute sagen.

Die Ursachen dieser Sonderstellung lassen sich in wenigen Worten umreißen: Nachdem im 14. Jahrhundert die Betriebsform des genossenschaftlichen Bergbaus der soge-

nannten kapitalistischen Betriebsform Platz gemacht hatte, d.h. die Trennung von Gewerke (Grubenbesitzer) und Lohnarbeiter vollzogen war¹⁾ - beim genossenschaftlichen Bergbau waren Gewerke und Bergknappe ein und dasselbe -, kristallisierte sich im Bergbauleben jenes Gesamtgebäude heraus, das sich in den wesentlichen Kernpunkten bis auf unsere Zeit erhalten hat, und zwar sowohl in Fragen des Bergrechts und der Organisationsformen (Bergbaugesellschaften, Absatz der Produkte mit Hilfe von Handelsgesellschaften) als auch hinsichtlich der Betriebsgröße, Arbeiter- und Wohnungsfragen.

Nicht nur für den Historiker, sondern auch für den Betriebswirt stellt sich die Frage nach dem "Warum und Weshalb". Die Motive sind manchmal interessanter und lehrreicher als der Tatbestand an sich. Dies gilt auch für unser Thema.

Die Periode des genossenschaftlichen Bergbaus hatte sich - bergtechnisch gesehen - mehr an der Oberfläche der Erde abgespielt. Es wurden die leicht zugänglichen Lagerstätten abgebaut. Die kapitalistische Betriebsform fällt mit dem Hinabsteigen des Bergmanns in größere Teufen zusammen. Mit anderen Worten: Das Aufschließen der Erze in größeren Teufen erforderte eine neue Bergbautechnik und damit auch neue Wirtschaftsformen. Man denke an das kostspielige Abteufen der Schächte, an die Bewältigung des Grubenwassers durch "Wasserkünste", die Förderung der abgebauten Erze mit Hilfe von Fördereinrichtungen usw. mit einer bis dorthin unbekannten Konzentration des Abbaues, was zur Folge hatte, daß große Geldmengen zur Verfügung stehen mußten, die nach der herkömmlichen genossenschaftlichen Finanzierungsmethode nicht mehr zu beschaffen waren. Es

1) Schmoller, Gustav: Die geschichtliche Entwicklung der Unternehmung, in: Schmollers Jahrbuch, 1891 (15. Jahrgang), S.635 ff., insbesondere S.697 ff.; S.963 ff.

mußte also Fremdkapital aufgenommen werden, das im wesentlichen von bergbaufremden Personen eingeschossen wurde, und zwar auf die Weise, daß der Fremde (Kapitalgeber, Kapitalist) einen Anteilschein (Kux) von der betreffenden Bergbaugesellschaft erwarb und sich in Zukunft am Gewinn und Verlust dieser Gesellschaft beteiligte. Die Aufteilung des "Gesamtkapitals" der Gesellschaft in einzelne Anteile (meist waren es 128 Kuxe) diente nicht nur zur leichteren Kapitalbeschaffung - man denke an unsere Aktie -, sondern verringerte auch das Risiko, da bergrechtlich der Besitz eines Kuxes ja nicht nur den Anteil am jährlichen Gewinn verbürgte, sondern auch zur Zahlung der Zubeße verpflichtete, wenn anstatt des erhofften Gewinns sich am Ende des Rechnungsjahres ein Verlust einstellte.

War auf diese Finanzierungsweise der Betrieb des Bergbaues gesichert, also Abbau der Erze und Gewinnung und Förderung über Tage, so stand der Vertrieb der Erze auf einem anderen Blatt.

Es wäre leichtfertig, wollte man beim Absatz (Vertrieb) der Bergbauprodukte "alles über einen Kamm scheeren". Es gab da nach Art und somit Wert der Erze (Gold, Silber, Zinn, Blei, Eisen) verschiedene Spielarten. Und es kam auch darauf an, ob das geförderte Erz landschaftlich oder innerhalb der deutschen oder europäischen Wirtschaft ein Monopol besaß oder nicht.

Versuchen wir, eine gewisse Mittellinie herauszuarbeiten, wobei wir zu bedenken haben, daß bereits im 14. Jahrhundert die Territorialstaaten das ehemalige Bergregal des Reiches an sich gebracht hatten (die Kurfürsten in der Goldenen Bulle Kaiser Karl IV. von 1356; die anderen Territorien hatten es bereits de facto, wenn auch nicht de jure).

Beim Gold- und Silberbergbau sicherten sich die Landesherren die vollkommene Verfügungsgewalt, d.h. in den Berglehensbriefen verpflichteten sich die Bergbaugesellschaften, einmal den Erzzehent in "natura" zu geben, jeder 10. geförderte Erzkübel wurde auf einen besonderen Haufen gestürzt; das Zehenterz ließ der Landesherr in einer eigenen (staatlichen) Hütte verarbeiten, um Gold bzw. Silber zu gewinnen. Außerdem verpflichtete sich die Bergbaugesellschaft, das in ihren Schmelzhütten gewonnene Silber gegen Bezahlung an den Landesherrn (meist an die landesherrliche Münze) abzuliefern. Bergbaurechtlich heißen beide Verpflichtungen: Zehenterz und Wechsel. Der Landesherr ließ das Silber aus dem Zehenterz und das abgelieferte Silber zu Münzen ausprägen und verdiente am sogenannten Schlagschatz nicht unerhebliche Summen.

Eine besondere Absatzorganisation des Bergproduktes wäre in diesem Falle nicht notwendig gewesen. Doch Ausnahmen bestätigen auch hier die Regel. Da der Landesherr nicht immer in der Lage war, den Gewerken der Bergbaugesellschaften das diesen zustehende Geld aus der Silberlieferung für die Aufrechterhaltung des Betriebes usw. zu bezahlen (die Gründe hierfür sollen nicht näher untersucht werden, doch muß man daran denken, daß die geprägten Silbermünzen ja zur Finanzierung des Staatshaushaltes, zur Kriegsführung usw. dienten), ist es des öfteren vorgekommen, ja in verschiedenen Bergrevieren war es sogar die Regel, daß der Territorialherr von Kaufleuten Geld aufnahm und diesen für die geborgten Summen das Zehenterz und das von den Gewerken abzuliefernde Silber verschrieb, oft auf Jahre hinaus. Da die Silberproduktion mit der Höhe des geborgten Geldes oft nicht mehr die Waage hielt, so kam

es vor, daß die kapitalkräftigen Kaufleute nicht selten sich in den Besitz der Gruben setzten - oft, weil die finanzschwachen kleineren Gewerken nicht in der Lage waren, die erforderlichen Mittel bereitzustellen, wenn die Gruben auszubauen waren oder kostspielige "Wasserkünste" angelegt werden mußten -, um im eigenen Interesse den Bergbau auf eine breitere Basis stellen zu können, damit mehr Erze gefördert wurden und sie mehr Aussicht hatten, durch eine gesteigerte Silbergewinnung ihr Geld zurückzuerhalten. So wurde - oft ungewollt - aus dem landesherrlichen Geldgeber ein Berggewerke, vor allem in den Alpenländern.¹⁾ Bemerkenswert ist dabei - und dies verdient im Rahmen unseres Themas festgehalten zu werden -, daß der nunmehrige Geldgeber und Gewerke nicht immer bereit war, die obenerwähnten bergrechtlichen Verpflichtungen gegenüber dem Territorialherrn einzuhalten, daß er sich vielmehr vorbehielt, über einen Teil des gewonnenen Silbers nach seinem Ermessen zu verfügen, was nach der damaligen Amtssprache als "Führen des Silbers außer Landes" bezeichnet wurde und worüber man öfters als einmal klagte. Denn jetzt

1) Vgl. Wiessner, Hermann: Geschichte des Kärntener Bergbaus. I. Teil: Geschichte des Kärntener Edelmetall-Bergbaus, Klagenfurt 1950. - Kärntens gewerbliche Wirtschaft von der Vorzeit bis zur Gegenwart, herausgegeben von der Kammer der gewerblichen Wirtschaft für Kärnten, Klagenfurt 1953. - Dobel, F.: Über den Bergbau und den Handel des Jakob und Anton Fugger in Tirol, (1495 - 1560) in: Zeitschrift für den historischen Verein von Schwaben und Neuburg, Bd. 9, Augsburg 1882. - Tremel, F.: Die oberdeutschen Kaufleute in der Steiermark im 15. und 16. Jahrhundert. Zeitschrift des historischen Vereins für Steiermark, XL, 1949. - Hoppe, Oswald: Der Silberbergbau zu Schneeberg bis zum Jahre 1500, Freiberg 1908. - Fischer, Gerhard: Aus zwei Jahrhunderten Leipziger Handelsgeschichte 1470 - 1650, Leipzig 1929, S. 33 ff.; S. 192 ff.

gehörte dem Landesherrn nicht mehr alles in seinem Territorium gewonnene Silber, außerdem ging ihm der Gewinn aus dem Schlagschatz der landesherrlichen Münze verloren.

Anders als beim Silber war es beim Kupfer, Zinn und Quecksilber. Hier hatte der Landesherr keinen Anspruch auf den "Wechsel", sondern lediglich auf das Zehenterz, das keineswegs immer identisch mit dem 10. Teil war.

Zunächst zum Kupfer. Die größeren Kupfervorkommen Europas lagen in den Alpenländern (Tirol, Kärnten), in Böhmen (Kuttenberg), Ungarn (Neusohl), im Harz (Goslar) und in Mitteldeutschland (Mansfeld). Mit dem Vordringen des Kupfers, vor allem für die Bronze- und Messingherstellung, und insbesondere, seit man es von 1460 an verstand, durch "Saigern" aus dem Rohkupfer das Silber herauszuholen, zeichnet sich als große Entwicklungslinie ab, daß finanzkräftiges Kapital sich des Rohkupfers bemächtigte. Man zog hierfür eigene Vertriebsgesellschaften auf (z.B. die Saigerhandelsgesellschaften der Nürnberger und Leipziger Kaufherren für das Rohkupfer Mitteldeutschlands), und die "Kapitalisten" scheuten sich nicht, freiwillig in den Kupferbergbau einzusteigen (Fugger in Ungarn, Ostalpenländer) oder wurden durch hohe Verlagsvorschüsse im Kupferbergbau mitbestimmend (Nürnberger Familien in Böhmen und Mansfeld). Beim Absatz des Kupfers tritt klar die führende Rolle der Vertriebsorganisationen in den Vordergrund. Man strebte regionale Monopolstellungen an; der erste Syndikatsvertrag in der deutschen Wirtschaftsgeschichte umfaßte das Kupfer Tirols, Kufsteins, Kärntens und Ungarns. Der Vertrag wurde am 12. März 1948 abgeschlossen zwischen den Baumgartnern zu Kufstein und den Gossem-

brot, Herwart und Fuggern in Augsburg.¹⁾ Für das Mansfelder Kupfer versuchte der Nürnberger Patrizier und Handelsherr Christoph Fürer der Ältere ebenfalls ein Monopol zu erreichen. Dies scheiterte weniger an der Unlust der stets geldbedürftigen und an die Nürnberger und Leipziger Kupferhändler stark verschuldeten Mansfelder Grafen als an der Rivalität Nürnbergs und Leipzigs. Vor allem die Leipziger Metallhändler, die zum größten Teil aus Nürnberg nach Mitteldeutschland eingewandert waren, befürchteten eine Monopolstellung Nürnbergs im mitteldeutschen Raum, da Nürnberg ja auch das böhmische Kupfer in Händen hatte. Außerdem hatte Fürer die Absicht, die für die Messinggewinnung wichtigen Galmeigruben in der Nähe von Aachen (Limburger Galmei) an sich zu bringen. Damit wäre das damals größte Galmeivorkommen Europas in seine Hände gelangt. Fürer hätte damit aber auch eine wirtschaftliche Macht ersten Ranges in Händen gehabt. Was Fürer aber tatsächlich erreichte, trotz des Widerstandes der Nürnberger Welser, war ein Kupfersyndikats-Vertrag zwischen den Saigerhandelsgesellschaften Gräfenenthal, Schwarza, Steinach, Arnstadt, Luderstadt, Eisfeld und Leutenberg. Diese Hütten saigerten fast das gesamte Rohkupfer der Grafschaft Mansfeld. Der wirtschaftliche Erfolg des Zusammenschlusses stellte sich bald ein. Während die einzelnen Gesellschaften vor der Syndikatsgründung in den Jahren 1527 bis 1531 Divi-

1) von Pölnitz, Götz: Jakob Fugger, Tübingen 1949, S.96 ff. - Wegen des Ausbruches Jakob Fuggers aus dem Syndikat kam es später zu Streitigkeiten; der berühmte Augsburger Humanist Konrad Peutinger wurde wegen der Rechtslage zum Gutachter bestellt. - Vgl. Strieder, Jakob: Studien zur Geschichte kapitalistischer Organisationsformen. Monopole, Kartelle und Aktiengesellschaften im Mittelalter und zu Beginn der Neuzeit. München und Leipzig 1925, S.165.

denden von 11 % ausschütteten, stiegen diese 1535 auf 14 %, 1536 auf 19 %, aber 1537 sogar auf 23 %. (Daß jede der oben genannten Saigerhandelsgesellschaften mit einem Kapital nach heutiger Kaufkraft von 15 bis 20 Millionen DM arbeitete, sei nur am Rande erwähnt.) Übrigens waren Nürnberger Familien auch am Kupferbergbau Tirols, Kupfersteins und in der Steiermark beteiligt.¹⁾

Die Nürnberger verbrauchten einen großen Teil des Kupfers in ihren eigenen Werkstätten und belieferten die Aachener und Stolberger Messingindustrie.²⁾ Hauptumschlagplätze für Kupfer waren für Nürnberg vor allem (außer ihrer eigenen Stadt) die Städte Frankfurt am Main und Antwerpen. Dahin lieferten auch die Fugger aus Ungarn, während das Kupfer der Alpenländer vorwiegend nach Venedig abgesetzt wurde.

Wie beim Kupferbergbau und Kupferhandel eine begrenzte Monopolstellung bestand, die in Kriegszeiten vor allem gegenüber den europäischen Staaten ohne Kupfervorkommen zum de facto Monopol erweitert werden konnte

- 1) Hausherr, Hans: Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit vom Ende des 14. bis zur Höhe des 19. Jahrhunderts, Weimar 1954. - Mück, Walter: Der Mansfelder Kupferschieferbergbau in seiner rechtsgeschichtlichen Entwicklung. Bd.2, Leipzig 1910, S.48. - Möllenberg, Walter: Die Eroberung des Weltmarktes durch das Mansfeldische Kupfer, Gotha 1911. - Möllenberg, Walter: Ukrundenbuch zur Geschichte des Mansfeldischen Saigerhandels, Halle a.d.S. 1915. - Strieder, Jakob: Studien zur Geschichte kapitalistischer Organisationsformen. Monopole, Kartelle und Aktiengesellschaften im Mittelalter und zu Beginn der Neuzeit, 2. Auflage, München und Leipzig 1925. - Bornhardt, Wilhelm: Geschichte des Rammelsberger Bergbaues von seiner Aufnahme bis zur Neuzeit, Berlin 1931.
- 2) Becker, A.: Die Stolberger Messingindustrie und ihre Entwicklung, München und Leipzig 1913, S.167. - Dettling, K.: Der Metallhandel Nürnbergs im 16. Jahrhundert, in: Mittlg. geschichtl. Vereins Nürnberg, Bd. 27.



- man denke an die Bedeutung des Kupfers für Kriegszwecke, z.B. zur Herstellung der Bronzegeschütze -, so daß das damalige Deutschland gegenüber der übrigen Welt in der Tat ein Kupfermonopol in Händen hatte, so ähnlich war es beim Zinnbergbau.

Es würde zu weit führen, auch hierüber Einzelheiten zu bringen. Doch sei am Rande erwähnt, daß die deutschen Zinngruben im sächsischen Erzgebirge und auf der böhmischen Seite des östlichen Erzgebirges lagen, daß die Fugger im Jahre 1550 ein mitteleuropäisches Zinnmonopol aufrichten wollten, was ihnen allerdings mißlang und wobei sie Riesensummen einbüßten, wogegen die sächsischen Zinnhändler bereits seit 1498 mit Hilfe der "Gesellschaft des Zinnhandels" ein begrenztes Monopol besaßen, das später auch auf die böhmischen Zinngruben der Grafen Schlick (Joachimsthal) und der Grafen Pflug (Schlackenwald) ausgedehnt wurde.¹⁾ Wäre es den Fuggern gelungen, ihre Pläne durchzusetzen, so hätten sie nicht nur den größten Teil der europäischen Kupferproduktion in Händen gehabt, sondern auch über die Zinngewinnung Mitteleuropas verfügt. Und was dies bedeutet, kann man nur ermessen, wenn man bedenkt, daß Kupfer und Zinn die Bronze ergeben, also das Rohmaterial für die Herstellung der Geschütze.

Ein Monopol über ein Bergbauprodukt - abgesehen vom Salz!²⁾ - des 16. Jahrhunderts existierte jahrzehntelang für Quecksilber, da es in Mitteleuropa nur ein

-
- 1) Strieder, Jakob: Studien zur Geschichte kapitalistischer Organisationsformen. Monopole, Kartelle und Aktiengesellschaften im Mittelalter und zu Beginn der Neuzeit, 2. Auflage, München und Leipzig 1925, S.212 ff.
- 2) Eberle, Franz Xaver: Die Organisation des Reichenhaller Salzwesens unter dem herzoglichen und kurfürstlichen Produktions- und Handelsmonopol, München 1910.

großes Quecksilbervorkommen gab, und zwar in Idria. Die landesherrliche Verfügungsgewalt lag bei den Habsburgern. Gerade die Politik der Habsburger mit dem Idrianer Quecksilber ist ein anschauliches Beispiel in der Geschichte der "kapitalistischen Organisationsformen" für den Absatz (Vertrieb) eines Bergbauproduktes. Mit Hilfe Augsburger Handelsherren, wie den Baumgartnern, Manlich usw. wurde Monopol- und Syndikatspolitik getrieben.¹⁾ Den Habsburgern war es dabei einerlei, daß das Monopol durch kleine, neu entdeckte Vorkommen in Ungarn usw. durchbrochen wurde; sie sahen auch zu, wie die Baumgartner ins Unglück stürzten, weil diese durch das Aufkaufen allen verfügbaren Quecksilbers ein unbegrenztes Monopol in ihre Hände bringen wollten, was durch das obenerwähnte Entdecken neuer Vorkommen zu- nichte gemacht wurde, so daß schließlich durch das Fallen des Preises die Baumgartner Riesenverluste erlitten und Konkurs machten. Als die Quecksilbervorkommen in Almaden(Spanien) größere Bedeutung erlangten, einigten sich die österreichischen und spanischen Habsburger auf die Weise, daß man den Absatzmarkt teilte, so daß die Metallhändler für den Vertrieb des Quecksilbers über festgelegte große Absatzräume verfügten, in denen sie eine monopolartige Stellung inne hatten. Die Habsburger verbürgten sich in den Verträgen mit den Metallhändlern auch, daß sie diese unterstützen würden (und das geschah öfters als einmal!), wenn sie wegen Aufrichtung von Monopolen vor dem Reichsgericht verklagt würden.

Kommen wir zum Eisen und zur Kohle. Da die Vorkommen von Eisenerzen in Europa weit verstreut sind, konnte

1) Siehe insbesondere Müller, Karl Otto: Quellen zur Handelsgeschichte der Paumgartner von Augsburg (1480 - 1570), Wiesbaden 1955, S.44 ff.

das Eisen beim Aufbau kapitalistischer Organisationsformen nicht jene Spielarten hervorbringen, wie wir dies beim Kupfer und Quecksilber kennenlernten. Doch verallgemeinern darf man dies nicht ganz, denn diejenigen Landschaften, die besonders gute Eisen- und Stahlsorten hervorbringen konnten, besaßen in Wahrheit doch für Qualitätserzeugnisse eine Art Monopolstellung. Dies gilt für den Stahl der Steiermark (Eisenerz und Vordernberg), den Stahl des Siegerlandes und Schmalkaldens, aber auch für die Schwarz- und Weißbleche der Oberpfalz.¹⁾ Während den Siegerländer Stahl vor allem Kölner Kaufleute in Händen hatten, wurden in der Steiermark besondere Vertriebsorganisationen aufgebaut; die ältesten sind die "Leobener allgemeine Eisenhandelsgesellschaft" vom Jahre 1415 und die "Steyrer Eisenhandelskompagnie-Aktiengesellschaft" (nach Strieder) aus dem Jahre 1582. In der Oberpfalz gab es ebenfalls besondere Eisenhandelsgesellschaften. Am berühmtesten ist die Amberger Zinnblechhandelskompagnie vom Jahre 1533.²⁾ Die jährliche Dividende dieser Gesellschaft betrug in Friedenszeiten um 20 %, im Dreißigjährigen Kriege stiegen die Dividenden auf 100 bis 200 % an. Dabei ist es interessant, zu wissen, daß die Oberpfalz in der Herstellung von dünnen Feinblechen (Schwarzblechen) ein Monopol in Europa besaß und daß man die Kunst der Blechverzinnung im nordöstlichen Bayern, in Nürnberg oder Wunsiedel um 1400 gemacht hatte. Anfangs wurden die oberpfälzischen Schwarzbleche in Nürnberg und Wunsiedel verzinkt, dann errichtete Pfalzgraf Friedrich zu Amberg eine eigene Zinnblech-

1) Johannsen, Otto: Geschichte des Eisens, Düsseldorf 1953, 3. Auflage, S.123, 132, 180 ff.

2) Strieder, Jakob: Studien zur Geschichte kapitalistischer Organisationsformen. Monopole, Kartelle und Aktiengesellschaften im Mittelalter und zu Beginn der Neuzeit, München und Leipzig 1925, S.125 ff, 145 ff.

handelsgesellschaft, die die Schwarzbleche zu Weißblech verzinnte und in ganz Europa und Übersee vertrieb. Die Folge war, daß Nürnberg und Wunsiedel die Schwarzbleche gesperrt wurden, da die oberpfälzischen Blechhämmer ihre Bleche an die Zinnpfannen nach Amberg abliefern mußten. Um dem auszuweichen, legten die Wunsiedler im Fichtelgebirge eigene Blechhämmer an - nur einige wenige oberpfälzische Blechhämmer durften daneben nach Wunsiedel Rohbleche abgeben -, während der Nürnberger Blechhändler Andreas Blau das oberpfälzische Monopol auf die Weise durchbrach, daß er 1536 in Sachsen im Erzgebirge mit Hilfe oberpfälzischer Fachleute Blechhämmer und Zinnpfannen einrichtete.

Damit wurde das oberpfälzische Weißblechmonopol durchbrochen, wenn freilich erst nach dem 30jährigen Kriege die große Zeit der sächsischen Weißblechfabrikation einsetzte. Nunmehr erlangte Sachsen eine Art Monopolstellung, die wiederum von England abgelöst wurde.¹⁾

Die Oberpfalz ist für die Geschichte der bergbaulichen und vertrieblichen Organisationsformen aber auch darum interessant, weil sich in dieser Landschaft - im Gegensatz zum handwerklich gegliederten Eisengewerbe - schon von 1300 an Entwicklungslinien abzeichnen, die wir als Keime des Frühkapitalismus bezeichnen können. Der Bergbau auf Eisenerze, die Eisenverhüttung und in gewisser Form die Verkaufsorganisationen und die Preispolitik waren gegenüber der Landesherrschaft (Kurpfalz) völlig autonom, die Bergstädte Amberg und Sulzbach verliehen kraft eigener Gewalt die Erzgruben und setzten die Erzpreise fest. Der Landesherr beschränkte sich auf

1) Ress, F.M.: Geschichte und wirtschaftliche Bedeutung der oberpfälzischen Eisenindustrie von den Anfängen bis zur Zeit des 30jährigen Krieges, Regensburg 1950, S.107 ff, 113 ff.

das Zehenterz, auf die nicht unerheblichen Einnahmen der Waldzinse (Holzkohle zum Verhütten der Erze) und auf die sogenannten Hammerzinsen (Hüttenwerke).

Bereits im Jahre 1341 schlossen sich die oberpfälzischen Städte Amberg und Sulzbach und ein großer Teil Hammermeister (Hüttenbesitzer) zu sogenannten Hammereinigungen zusammen, die von 1387 an wesentlich erweitert wurden und bis 1618 das gesamte Eisenwesen der Oberpfalz regelten. Diese Hammereinigungen sind in der Geschichte des Bergbau- und Hüttenwesens in dieser frühen Zeit ohne Vorbild. Sie waren eine Art vertikaler Kartelle, die vom Erz der Bergstädte Amberg und Sulzbach ausgingen, um den Absatz, d.h. einen Mindestabsatz zu garantieren. Es finden sich aber auch Bestimmungen, die der Form unserer Interessengemeinschaften nahe kommen, zum Teil sogar unseren Konzernen gleichen. Denn die Bestimmungen der Einigungen umfaßten - neben dem Vertrieb (nicht aber den Erzbergbau!) - die Preise der Erze, Höhe der Abnahme der Eisenhütten, Höhe der Eisenerzeugung einschließlich Normung der geschmiedeten Eisensorten (Schienen, Stäbe, Bleche), die Ablieferung bestimmter Eisensorten an die Amberger und Sulzbacher Eisenhandelsgesellschaften für einen Teil der gelieferten Erze (diese Eisenhandelsgesellschaften waren Tochtergesellschaften der Amberger- bzw. Sulzbacher Bergbaugesellschaften) sowie die Ablieferung der geschmiedeten Schwarzbleche an die Amberger Zinnblechhandelsgesellschaft (wofür die Blechhämmer von den Eisenhämmer den Rohstoff, den sogenannten Deichel, geliefert erhielten mit bindenden Preisen für Deichel und Bleche). Außerdem waren in den Hammereinigungen geregelt: die Höhe der Löhne für die Hammerschmiede (Zeitlohn plus Akkord- oder Stücklohn), die Zeit der sog. Feiern, Urlaub und



Höhe des Urlaubsgeldes, Zuständigkeit der Hammergerichte Amberg und Sulzbach in allen Arbeitsstreitigkeiten für Unternehmer und Arbeiter, Dingzeit usw.. Die Hammer-schmiede hatten auch das Recht, sich um die Osterzeit in Amberg zu treffen, um ihre Angelegenheiten beraten zu können.

Um zu zeigen, daß wir es beim mittelalterlichen Bergbau und Hüttenwesen der Oberpfalz nicht mit Vorgängen von lokaler Bedeutung zu tun hatten, sei noch folgendes erwähnt: Die Oberpfalz hatte bis zum 30jährigen Krieg (innerhalb der Reichsgrenzen von 1937) in der Eisengewinnung die gleiche Bedeutung und Stellung wie heute das Ruhrgebiet. Mit Recht wird darum von der Oberpfalz als dem Ruhrgebiet des Mittelalters gesprochen.¹⁾ Die Oberpfalz gewann dreimal soviel Eisen wie das Siegerland! In der Oberpfalz waren die einzigen Tiefbauschächte auf Eisenerzbergbau in ganz Europa. Auf den Erzbergen zu Amberg und Sulzbach standen im 16. und Anfang des 17. Jahrhunderts über tausend Bergleute in Lohn und Brot.

Die Bedeutung der Bergstädte Amberg und Sulzbach war vom 14. Jahrhundert an dadurch im nordöstlichen Bayern einmalig, weil beide Städte über vorzügliche Erzgruben verfügten, wodurch sie als Eisenerzproduzenten ein Monopol erhielten; denn die Eisenhüttenwerke der Oberpfalz verarbeiteten fast ausschließlich Amberger und Sulzbacher Erze, die teils bis zu 60 und mehr km auf dem Land- oder Wasserweg auf die Eisenhämmer gefahren wurden. Da die Amberger und Sulzbacher Stadtherren der Ansicht waren, daß Berg und Hütte zusammengehöre, nahmen sie einen führenden Einfluß auf die Eisenverhüttung, wie wir das am Beispiel der Hammereinigungen seit 1341 kennengelernt

1) Schwerin von Krosigk, Lutz: Die große Zeit des Feuers. Der Weg der deutschen Industrie, Tübingen 1957, S.69 ff.



haben. Diese Einigungen beschränkten sich aber im wesentlichen auf das Hüttenwesen. Den Besitzern der Eisenhütten wurde im Laufe der Entwicklung allerdings die Vorschrift gemacht, daß sie nur dann Amberger oder Sulzbacher Erze beziehen könnten, wenn sie Mitglied der Hammereinigung werden. Sie durften auch nur an diejenigen Personen den Eisenhammer weiterverkaufen, die sich verpflichteten, Mitglied der Einigung zu werden. Weigerte sich dieser, so wurden dem betreffenden Hammer die Erze gesperrt. Aus dem ehemaligen freiwilligen Zusammenschluß - nach privatwirtschaftlichen Gesichtspunkten - der Eisenhüttenbesitzer war im Laufe der Entwicklung ein Zwangsinstitut geworden; denn die Politik der Bergstädte Amberg und Sulzbach hatte es fertiggebracht, daß bei den landesherrlichen Lehensverleihungen von Hüttenwerken dem Besitzer der Hütte die Auflage gemacht wurde, er müsse Mitglied der Einigung werden. Die beiden Bergstädte und der Landesherr warfen sich also gegenseitig die Bälle zu.

Vom Bergbau zu Amberg und Sulzbach haben wir bis jetzt weniger gesprochen, aber gerade diese Vorgänge interessieren uns an dieser Stelle am meisten. Der Verfasser möchte sich dabei auf die Amberger Verhältnisse beschränken, denn in Sulzbach war es ähnlich.

In Amberg verlieh der Rat der Stadt - kraft seiner Vollmacht durch die Landesherren - die Erzgruben nach Bergrecht an Amberger Bürger oder an den Amberger Fiskus. (Nichtbürger durften weder zu Amberg noch zu Sulzbach Eisenerzgruben besitzen.) Dabei durfte ein Amberger Bürger (Bergherr!) nicht mehr als drei Erzgruben in Besitz haben, die er von einem angestellten Bergmeister und Lohnarbeitern (Bergknechte, Knappen) ausbeuten ließ. Es konnten sich aber mehrere Bürger in den Besitzerwerb einer Grube teilen, dabei hatte die Teilung nicht über



8 Anteile zu gehen (aus der späteren Weiterteilung ergab sich dann die Aufteilung bis zu 128 Anteilen oder Kuxen). Diese sind also die Vorläufer der Bergbaugesellschaften.

Im 14. Jahrhundert hatten sich zu Amberg die Grubenbesitzer (private und Fiskus) zu einem Kartell zusammengeschlossen: Die jährlichen Fördermengen waren vorgeschrieben, dabei wurden die Löhne der Bergmeister und Bergarbeiter usw. festgelegt. Für die Preisbildung bestand eine Syndikatsvereinbarung. Diese Regelung galt auch noch Anfang des 15. Jahrhunderts. Aber zu dieser Zeit kam es schon zu Streitigkeiten innerhalb des Stadtfiskus und innerhalb der privaten Grubenbesitzer.¹⁾ Man wollte sich weder mehr an die Preisbindungen noch an die Begrenzung der Fördermengen halten. Der Hauptgrund war, daß die verschieden hohen Kosten für die Erzgewinnung und Förderung, insbesondere ausgelöst durch die abweichenden Wasserhaltungskosten, danach verlangten, in der Höhe der Förderung einen Ausgleich zu finden. Mit anderen Worten: die erheblichen fixen Kosten der Wasserführung sollten durch einen höheren "Konsum" ausgeglichen werden.

Um das Jahr 1450 hatten diese Streitigkeiten zu Amberg einen derartigen Umfang angenommen, daß einige Gruben sogar stillgelegt wurden und der Bergbau teilweise zum Erliegen kam, worüber sich die benachbarten Sulzbacher Bergherren natürlich freuten. Es kam in Amberg dann, um diese Mißstände zu lösen, unter landesherrlichem Eingriff zu einer Art Notlösung: Es wurde eine große "Allgemeine Amberger Bergbaugesellschaft" ins Leben gerufen, eine Art Aktiengesellschaft, woran der Stadtsäckel und die Amberger Bürger beteiligt waren. Aber auch diese

1) Ress, F.M.: Geschichte und wirtschaftliche Bedeutung der oberpfälzischen Eisenindustrie von den Anfängen bis zur Zeit des 30jährigen Krieges, Regensburg 1950.



Gründung war ein Fehlschlag, man teilte die Gesamtgesellschaft darum wieder in einzelne Teile auf (6 Einzelgesellschaften); nur der Name der Allgemeinen Bergbaugesellschaft blieb, der jetzt vor allem mit dem Bergbau des Stadtfiskus identisch wurde. Von jetzt an standen sich in Amberg diese "Allgemeine Bergbaugesellschaft" (die Leitung hatte ein Bergkämmerer, der Ratsmitglied zu sein hatte) und mehrere verschiedene private Bergbaugesellschaften gegenüber; von ihnen stand die Bergbaugesellschaft der Kastner und Flech an erster Stelle. Die nunmehr folgende Zeit bis um 1570 war ein rücksichtsloser Kampf, man könnte sagen: staatlicher Bergbau contra privater Bergbau. Es gelang weder, sich auf die Höhe der Förderung zu einigen, noch auf die Höhe der Festpreise. Die Privaten lehnten ab, sowohl einem Kartell beizutreten als sich an Syndikatspreise zu halten. Da die "Allgemeine Bergbaugesellschaft" durch ihren Bürokratismus nicht in der Lage war, mit den privaten Gesellschaften in einen gesunden Wettbewerb einzutreten, griff sie zu den unfairsten Mitteln. Die Stadt ließ aus fadenscheinigen Gründen die Gruben der privaten Bergbaugesellschaften überfallen, deren Bergmeister ins Gefängnis stecken. Als dies nichts half, bezichtigte man die privaten Gewerke, daß sie unsozial seien, daß ihre Gewinne in derselben Höhe lägen wie die Lohnzahlungen an ihre Arbeiter (die Gesellschaft der Kastner und Flech beschäftigte immerhin um 1530 500 bis 600 Bergknappen).¹⁾ Dabei muß man wissen, daß die Stadt vorher das Gegenteil behauptet hatte, nämlich: der private

1) Ress, F.M.: Geschichte und wirtschaftliche Bedeutung der oberpfälzischen Eisenindustrie von den Anfängen bis zur Zeit des 30jährigen Krieges, Regensburg 1950.



Bergbau sei unrentabel, da er überhaupt keine Gewinne abwerfe, wogegen die Stadtgesellschaft immerhin bescheidene Dividenden bezahle. Erst als durch eine Indiskretion die wahren Verhältnisse ans Licht kamen, besann man sich eines anderen. Da man keine sachlichen Gegenargumente ins Feld führen konnte, bediente man sich des damals schon bewährten Mittels, den Gegner als unsozial hinzustellen, der zum Schaden der Allgemeinheit "große Schätze staple", wie es in den Akten heißt. Der Amberger Fiskus stellte schließlich sogar an die Landesherrschaft die Forderung, daß man den privaten Gesellschaften verbiete, Erze zu fördern, solange die "Allgemeine Bergbaugesellschaft" noch große Erzmengen auf den Bergen liegen habe, usw. Man entblöbte sich nicht, dem Landesherrn ein "Geschenk" zum Ankauf der Herrschaft Sulzbach in Höhe von 10 000 Goldgulden anzubieten, wenn sie insbesondere der Bergbaugesellschaft der Kastner und Plech untersage, Bergbau auf Eisenerze zu betreiben. Doch der Landesherr wehrte lächelnd ab: Es sei ihm lieb, meinte er, wenn eine Konkurrenz bestünde, und den privaten Amberger Bergherren sei es gerne vergönnt, auf Gewinn und Nutz für ihren Fleiß Erze zu graben.

Im Verlaufe nach 1560 gelang es aber dem Amberger Stadtfiskus, seine Pläne nach und nach durchzusetzen. Sie endeten schließlich damit, daß man durch Schikanen usw. den alten Bergbaugeschlechtern die Freude am Bergbau verdarb. Diese zogen sich auf ihre Güter aufs Land zurück oder wanderten nach Nürnberg, Regensburg und andere Reichsstädte ab. Als nunmehr die Stadt Amberg sozusagen den Bergbau sozialisiert hatte, sollte weder sie selbst noch der Landesherr viel Freude daran haben. Obwohl sie jetzt Förderzahlen erreichte, die - was für die damalige Zeit im gesamten Bergbau Europas



einmalig ist - bis zu 136 000 Tonnen erreichten, war es mit der Rentabilität des Bergbaues dahin. Zum Teil lag dies daran, daß man in größere Teufen gehen mußte, zum Teil am Unverstand der Bergsachverständigen und an der Verschwendungssucht der Stadtbürokratie. Korruption griff Platz. Die Stadt war schließlich gezwungen, hochverzinsliches Fremdkapital zum Betrieb aufzunehmen.¹⁾ In Sulzbach gar war man so verschuldet, daß man nicht mehr einmal die jährlichen Steuern an den Landesherrn abführen konnte und schließlich sogar die Landesherrschaft eingreifen mußte; man zwang den Rat, für die Rückzahlung aufgenommenen Geldes den seltenen Kirchenornat zu verkaufen, dazu Grund und Waldbesitz der Stadt. Führende Ratsmitglieder, die man für den Verderb der Stadt verantwortlich machte, kamen in Haft oder endeten durch Selbstmord, so 1591 der übermütige Bürgermeister und Bergkämmerer Albrecht Lenzendorffer.

Um die Unkosten zu decken, wie es heißt, und um einen kleinen Gewinn zu erzielen, griffen beide Städte zum altbewährten Mittel der Erzpriiserhöhung, und zwar aus eigener Machtvollkommenheit. Als die erzbeziehenden Eisenhüttenbesitzer dagegen protestierten und die Monopolwirtschaft beider Bergstädte anprangerten, griff die Landesherrschaft ein. Sie mußte sogar - um zu verhindern, daß Akten und Rechnungsstücke verschwanden - über Nacht die Stadtarchive besetzen lassen. Und zu allerletzt sah sich die Landesherrschaft 1630 genötigt, den Amberger Bergbau in eigene Regie zu übernehmen, so daß die Sozialisierung der Erzgruben jetzt auch de jure vollzogen war.²⁾

1) Ress, F.M.: Geschichte und wirtschaftliche Bedeutung der oberpfälzischen Eisenindustrie von den Anfängen bis zur Zeit des 30jährigen Krieges, Regensburg 1950, S.57.

2) Schmollers Jahrbuch, 1954 (74. Jahrgang), S.561-618.



Dieser für die Geschichte des Bergbaus und für die Wirtschaftsgeschichte interessante ja sogar erregende Verlauf des oberpfälzischen Erzbergbaus über die Stufen: Kartell und Syndikat, "Stadtsozialisierung" und schließlich Sozialisierung ist für uns um so anschaulicher und mahnender, als er zeigt, wie die Uneinigkeit und der Unverstand bergbautreibender Kreise schließlich zum staatlichen Zwangseingriff führen muß.

Kommen wir nun zur Steinkohle. So lange es nicht gelang, die Steinkohle zu verkoken und den Koks für die Eisenerzverhüttung nutzbar zu machen, so lange hatte auch die Steinkohle keine tragende wirtschaftliche Bedeutung. Die Holzkohle (und damit die Waldwirtschaft, in der Oberpfalz seit dem 13. Jahrhundert nachweisbar, im Siegerland als Haubergswirtschaft ein Begriff) nahm einst die Stelle des Koks ein, und walddreiche Gegenden, soweit sie verkehrswirtschaftlich in der damaligen Epoche erfaßbar waren, waren darum gerne der standortgebundene Platz der Eisenerzeugung oder der Saigerhütten (das Mansfelder Rohkupfer wurde ausschließlich im walddreichen Thüringen und in Oberfranken gesaigert!).

Da die Erzverhüttung in den alten Bergbaurevieren die Wälder ziemlich gelichtet hatte, drängten die Landesherren darauf, daß dort, wo Steinkohlenvorkommen waren und die Steinkohle das Holz als Brennstoff ersetzen konnte, das Holz möglichst der Erzverhüttung bzw. der Weiterverarbeitung des Roheisens vorbehalten blieb. Man hielt die anderen Holzverbraucher an, Steinkohle zu verwenden.

Da diese jedoch beispielsweise ihre Stuben lieber mit Holz als mit Steinkohlen beheizten, mußte der Staat in manchem richtungsweisen vorgehen. So wurden unter dem preußischen König Friedrich II., der als der Große



Friedrich in die Geschichte einging, Dekrete erlassen, daß man die Kasernen mit Steinkohle heizen sollte. Für den Ruhrbergbau war von Vorteil, daß das holzarme Holland verkehrsgünstig in der Nähe lag (Rhein), und darum spielte Holland als Abnehmer von Ruhrkohle schon relativ früh eine wichtige Rolle. Demgegenüber hatte das Ruhrgebiet nach den wichtigen eisenerzeugenden bzw. eisenverarbeitenden Ländern im Süden (Siegerland, Bergisches Land, Sauerland) so gut wie keinen Verkehrsanschluß. Die Wege waren für Fuhrwerke kaum passierbar, und um 1800 zogen darum mit Kohlensäcken beladene Pferde in Kolonnen dorthin. Das aber besagt, daß der Kohleabsatz nach dem Süden übrigens auch nach dem Westen ins Hannoveranische - nur von geringer Bedeutung gewesen ist. Aber im Jahre 1850 wurden von der Gesamtförderung der Ruhr in Höhe von 1 666 666 t bereits 45 % durch Landfahren abgesetzt, 30 % auf der damals schiffbaren Ruhr und 25 % auf der Eisenbahn.¹⁾

Ehe wir uns nun der Vorgeschichte des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats zuwenden, seien noch einige allgemeine Bemerkungen vorausgeschickt. Zunächst stellen wir die Frage: Kann die Kohle ein Monopol darstellen in dem Sinne, wie wir es bei verschiedenen Gruppen des Erzbergbaus kennenlernten ?

Die reichen Steinkohlenvorkommen Deutschlands machen dies auf den ersten Blick unwahrscheinlich. Aber: ein regionales Monopol ist ohne weiteres möglich, da - allgemein gesehen - wegen des höheren Preises oberschlesischer Kohle beispielsweise in Baden kein Mensch auf den Einfall gekommen sein würde, dort mit hohen Frachtkosten belastete schlesische Kohle zu verfeuern, da die billigere Saarkohle sozusagen vor der Haustür lag. Die-

1) Ress, F.M.: Geschichte und wirtschaftliche Bedeutung der oberpfälzischen Eisenindustrie von den Anfängen bis zur Zeit des 30jährigen Krieges, Regensburg 1950.



ses Beispiel zeigt, daß ein bedingtes regionales Monopol auf der Grundlage verschiedener Kohlenpreise beim Verbraucher ohne weiteres möglich ist. Aber dies ist nur die eine Seite des Problems. Der andere Kern des Monopols steckt in der Qualitätsbasis. Um beim ober-schlesischen Beispiel zu bleiben: Diese Kohlenart könnte ohne weiteres als Hausbrand oder für den Industriebedarf in Baden Verwendung finden, nicht aber, um daraus etwa in Lothringen einen guten Hüttenkoks zu gewinnen.

Um es vorweg zu sagen: Die Ruhr besitzt - in europäischer Sicht betrachtet - ein Monopol in der guten Fettkohle, aus der sich ein vorzüglicher, dichter und fester Hochofenkoks erzielen läßt. Die Franzosen griffen nach 1918 und nach 1945 nach der Ruhr, nicht um gewöhnliche Steinkohlearten zu haben, sondern um sich einen Einfluß auf die Fettkohle und auf den Ruhrkoks zu sichern. Aus diesem Grunde erwarb ein französisches Konsortium nach dem Zweiten Weltkriege auch die Harpener Bergbau AG in Dortmund mit deren vorzüglichen Fettkohlenlagern und großen Kokereien.

Ein anderes Gesicht erhält die Monopolfrage in Zeiten der wirtschaftlichen Hochkonjunktur oder in Katastrophenzeiten; in beiden Fällen herrscht Kohlenmangel, der Kohlenproduzent erhält ungewollt eine Stellung, die dem Charakter des Monopols gleichkommt. Dieses Monopol erstreckt sich auf den behaupteten Absatzraum in Friedenszeiten, aber es greift in Krisenzeiten auch weiter darüber hinaus, da Gewinne in jenen Gebieten locken, wo man sonst keine Kohle absetzen kann, dort aber jetzt darauf angewiesen ist. Den bisherigen "treuen" Abnehmer kann man ruhig ein wenig schlechter behandeln; denn er läuft einem ja nicht weg, vor allem wenn er in der Nähe wohnt. Beim Ruhrbergbau hat sich dieses Ausnützen des

Monopols in einer Hochkonjunktur zweimal in krassester Weise gezeigt: in den 1850er Jahren und nach 1871. Auf der Zeche Dahlbusch erzielte man im Jahre 1852 je t Kohle einen Erlös von 5,30 M, 1857 von 12,00 M, im Jahre 1863 einen Durchschnittsverkaufserlös von 4,60 M je t und im Jahre 1879 von 4,86 M; in der Hochkonjunktur nach dem Kriege von 1870/71 stiegen im Jahre 1873 die Erlöse auf 17,79 M je t an.¹⁾ Seit der Gründung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats im Jahre 1893 war man aber nicht mehr so kurzsichtig. Man bewahrte eine gewisse Kundentreue, man verteilte die Kohle gerecht und verzichtete auf überhöhte Gewinne. Das war klug, und das war letzten Endes der Grund, warum diese Organisation selbst größten Anfeindungen standhalten konnte. Die sachliche Leistung bog allem die Spitze ab. Und dies gilt auch heute noch.

Abschließend sei dem Verfasser als Überleitung zum nächsten Abschnitt noch folgender Hinweis gestattet: Die Inhaber der Bergregalien (Landesherren) beschränkten sich früher im allgemeinen darauf, das Recht des Abbaues an Dritte zu "verleihen", sie begnügten sich mit Zehenterz und sonstigen Verpflichtungen ("Wechsel" beim Silberbergbau). Die Bergrechtsverleihungen wurden von landesherrlichen Bergbeamten vorgenommen, die auch die Zehenterze usw. einzogen; in den bergmännischen Betrieb griffen sie nicht ein. Im 16. Jahrhundert jedoch änderte sich dies allmählich. Bereits da zeigen sich die Anfänge, was wir in der neueren Zeit als Direktionsprinzip im Bergbau vor uns haben: Der landesherrliche Bergbeamte übt nicht nur die aufgezeigten Funktionen aus, er sorgt jetzt für die Grubensicherheit, außerdem ist er der Betriebsleiter der Gruben. Der Gewerke

1) Kesten, Wilhelm: Geschichte der Bergwerksgesellschaft Dahlbusch, Essen 1952, S.239 ff.

(Unternehmer) hat auf seinen Betrieb überhaupt keinen Einfluß mehr, er darf zufrieden sein, wenn ihm der landesherrliche Bergbeamte am Schluß des Rechnungsjahres einen Gewinn ausschüttet, und er kann nicht murren, wenn ihm eine Zubeuße zudiktirt wird. An der Ruhr galt das Direktionsprinzip bis zum Jahre 1865.¹⁾

b) Kurze Vorgeschichte des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates (RWKS) und die seinerzeitigen Wettbewerbsbeschränkungen bis 1893

Die private Unternehmerinitiative konnte sich an der Ruhr erst vom Jahre 1865²⁾ an frei entfalten, weil jetzt der Steinkohlenbergbau von der staatlichen Bevormundung des Direktionsprinzips befreit wurde. Bis zu dieser Zeit hatte das Bergamt die in Betrieb zu setzenden Zechen bestimmt, die Verkaufspreise, die Ausschüttung der Ausbeute sowie die Einforderung der Zubeuße festgesetzt, sogar die Produktionshöhe geregelt.

Die folgende Tabelle zeigt die Zunahme der Förderung und die Anzahl der bestehenden Werke im Ruhrbergbau.³⁾

Tabelle siehe nächste Seite.

-
- 1) Vgl. die Entwicklung des Niederrheinisch-Westfälischen Steinkohlenbergbaues in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, Berlin 1904, Bd.10.
 - 2) Lüthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.1. - Vgl. auch Arndt, Ad.: Zur Geschichte und Theorie des Bergregals und der Bergbaufreiheit, Freiburg i.Br. 1916. - Boldt, Gerhard: Staat und Bergbau, München und Berlin 1950.
 - 3) Jubiläumswerk des Vereins für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund, Essen 1908, bis zum Jahre 1907, von 1907 ab entnommen der Jubiläumsausgabe der deutschen Bergwerkszeitung vom 25.8.1924. - Siehe auch Tabelle S. 13.

Jahr	Zahl der betriebenen Werke	Förderung insgesamt in t
1850	198	1 665 662
1860	281	4 365 834
1870	220	11 812 528
1880	197	22 495 204
1890	175	35 469 290
1900	170	60 618 900

Die Kohlenförderung der rheinisch-westfälischen Zechen ist demnach von 1850 bis 1913 um das Siebzigfache gestiegen. Die Förderung lief der Nachfrage weit voraus, weil man sich bei den hohen Gewinnen dazu verleiten ließ, neue Vorkommen abzuteufen und abzubauen, ohne zu bedenken, daß bei Nachlassen der Konjunktur zwangsläufig eine Überproduktion eintreten mußte. Also sind die Jahre von 1850 bis zur Gründung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates im Jahre 1893 durch eine große Überproduktion gekennzeichnet. Die natürliche Folge war ein Absinken der Kohlenpreise. Durch einen rücksichtslosen gegenseitigen Konkurrenzkampf in Krisenzeiten sanken die Verkaufserlöse teilweise unter die Selbstkosten.

In der folgenden Tabelle wird die Entwicklung der Kohlenpreise von 1855 bis 1893 per t in Mark dargestellt.¹⁾

Tabelle siehe nächste Seite.

1) Jubiläumswerk der Bergwerksgesellschaft Dahlbusch zu Rotthausen, Essen 1901.

Jahr	Börsenpreis je 1 t (1000 kg) Kohle in Essen 1)	
1855	9,80	Mark
1856	11,00	"
1857	10,50	"
1858	10,50	"
1859	9,00	"
1860	8,00	"
1861	6,40	"
1862	6,00	"
1863	5,50	"
1864	6,00	"
1865	6,25	"
1866	6,20	"
1867	6,40	"
1870	7,35	"
1871	10,00	"
1872	11,50	"
1873	15,00	"
1874	-	
1875	7,80	"
1876	6,60	"
1877	5,40	"
1877-1888	zwischen	5,00-6,00 Mark
1889	8,48	Mark
1890	10,72	"
1891	9,86	"
1892	8,50	"
1893	7,29	"

1) vgl. Tabelle S. 13.

Hierzu einige Bemerkungen: Im Jahre 1878 betrug im Oberbergamtsbezirk Dortmund die Durchschnittsförderung pro Mann 850 kg. Der Hauer erhielt einen Lohn von 2,66 Mark. Es war offensichtlich, daß besonders die kleineren Zechen bei einem Verkaufserlös von 5,00 Mark pro Tonne und einem Lohnanteil von fast 60 % auf die Dauer nicht existieren konnten.¹⁾ So ging dem auch die Zahl der Betriebe von 1860 = 281 ständig zurück, sie betrug im Jahre 1880 noch 197. Die Folge der stark schwankenden Kohlenpreise waren große Kursschwankungen der Montanpapiere, bedingt durch den unterschiedlichen Reinertrag der einzelnen Zechen. Eine der bedeutendsten Zechen war damals die Gewerkschaft Consolidation, deren mittlerer Kurs der Kuxe im Jahre 1870: 35 250 Mark betrug, 1872: 87 000 Mark, 1873: 135 000 Mark und im Jahre 1874 wieder auf 75 000 Mark sank.²⁾ Die Rentabilität der Bergwerke war unter dem Einfluß von Konjunktur und Krise stark schwankend und im Durchschnitt außerordentlich gering. So konnten im Jahre 1876 von 154 in Gewerkschaftsform betriebenen Zechen nur 45 eine Ausbeute von 4,1 Millionen Mark verteilen, die übrigen Gewerkschaften zogen demgegenüber insgesamt 12,8 Millionen Mark an Zubußen ein.³⁾ Diese wenigen

-
- 1) Muthesius, Volkmar: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943, S.26. - Heinrichsbauer, A.: Harpener Bergbau-Aktien-Gesellschaft 1856 - 1936, Essen 1936, S.61. - Über Entwicklung der Löhne bis um 1900 siehe vor allem: Die Entwicklung des Niederrheinisch-Westfälischen Steinkohlen-Bergbaues in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, Berlin 1904, Bd.12, S.63 ff.
 - 2) Lüthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.4. - Heinrichsbauer, A.: Harpener Bergbau-Aktien-Gesellschaft 1856 - 1936, Essen 1936, S.53.
 - 3) Lüthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S. 5.

Beispiele veranschaulichen die ungesunden wirtschaftlichen Verhältnisse, die zur damaligen Zeit im Ruhrbergbau herrschten.

Um eine Überproduktion zu vermeiden, verpflichteten sich im Jahre 1878 die Zechenbesitzer, die 90 % der Gesamtförderung des Ruhrgebietes vertraten, eine 10 %ige Einschränkung, die sog. *F ö r d e r k o n v e n t i o n e n* auf die Dauer von 3 Monaten durchzuführen. Es tauchten viele Schwierigkeiten auf, die diesem Plan nicht den gewünschten Erfolg verliehen. Wie sollten z.B. Zechen behandelt werden, die ihre Produktion neu aufnahmen ? Dazu bekam außerdem jeder Zechenbesitzer den erhöhten Druck der Selbstkosten zu spüren. Einige Jahre später wurden nochmals Versuche unternommen, die Förderung einzuschränken. Jede Zeche sollte für die Mehrförderung, die über die Einschränkungsquote hinausging, eine Buße von 1 bis 2 Mark je Tonne an die "Westfälische Berggewerkschaftskasse" zahlen. Mit den anfallenden Geldern wollte man ein Bergbauinstitut in Bochum aufbauen. Der Plan stellte sich als undurchführbar heraus.¹⁾

Einen zweiten Weg, um die "ruinöse" Konkurrenz zu unterbinden, fand man in den *P r e i s k o n v e n t i o n e n*. Die Zechen, welche gleichartige Kohlensorten förderten, trafen Preisvereinbarungen, z.B. die Gaskohlenvereinigung 1879 bis 1891, die Gasflammkohlenvereinigung 1881 bis 1891, die Koksvereinigung 1882 bis 1883 und andere mehr.²⁾ Zur Kontrolle wurden teil-

-
- 1) Lüthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926.
 - 2) Lüthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.6. - Simmersbach, F.: Die Koks-Fabrikation im Oberbergamtsbezirke

weise besondere Büros geschaffen, die alle ausgehenden Rechnungen auf Einhaltung der Preise überprüften. Soweit das nicht geschah, wurden diese Preisvereinbarungen oft umgangen. Aber immerhin hatte dieser Weg einigen Erfolg.

Im Jahre 1890 versuchte man, Förderkonventionen und Preiskonventionen zu kombinieren und V e r - k a u f s v e r e i n e zu gründen - in den 1870er und 1880er Jahren entstanden nicht weniger als 25 derartiger Gebilde - die statt der einzelnen Zechen den gesamten Verkauf übernehmen sollten, z.B. Bochumer und Dortmunder Kohlenverkaufsvereine oder das Westfälische Kokssyndikat oder der Brikettverkaufsverein. Diese Vereine kann man als die Vorläufer des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates ansprechen. Sie konnten jedoch nie mehr als 50 % der Gesamtförderung des Ruhrbergbaues zusammenbekommen. Die Organisation war nicht straff genug, und unter den Außenseitern hatte man sehr zu leiden.¹⁾

Um den gegenseitigen Wettbewerb der Vereine auszuschalten, gründete man im Jahre 1892 die sog. "Zechengemeinschaft". Diese Gemeinschaft vertrat 85 % der Gesamtförderung des Ruhrkohlenbergbaues. Sie faßte die Zechen zu bestimmten Gruppen zusammen, und zwar auf Grund der bei ihnen geförderten Kohlensorten und -qua-

Dortmund mit Berücksichtigung des fremden Wettbewerbs. Im Auftrage des Verwaltungsrathes der "Vereinigung der Koks-Anstalten und Fettkohlen-Zechen des Oberbergamtsbezirks Dortmund", Berlin 1887, S.59 ff.

- 1) Lüthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.6 ff. - Über diesen Abschnitt siehe vor allem: Die Entwicklung des Niederrheinisch-Westfälischen Steinkohlenbergbaues in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, Berlin 1904, Bd.11, S.73 ff.

litäten. Hand in Hand damit ging die Festsetzung der Preise und Zahlungsbedingungen. Da auch diese Gemeinschaft nicht straff genug organisiert war, wurden die Bestimmungen vielfach umgangen.

Nach jahrelangen Verhandlungen wurde dann am 16.2. 1893 unter Beteiligung von 87 % der Gesamtförderung des Ruhrgebietes das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat gegründet, das am 1.8.1893 seine Tätigkeit in Essen aufnahm. Das Kokssyndikat und der Brikettverkaufsverein blieben bis 1903 neben dem Kohlensyndikat bestehen, wurden aber durch Verträge von 1895 und 1897 in ein enges Vertragsverhältnis zum Kohlensyndikat gebracht. Alle übrigen Spezialverbände gingen im Jahre 1903 völlig im Kohlensyndikat auf.¹⁾

c) Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat von seiner Gründung bis zur Auflösung (1893 bis 1945).

ca) Die Syndikatsverträge von 1893²⁾

Bei der Gründung des Kohlensyndikates wurden zwei grundlegende Verträge geschlossen:

-
- 1) Die Entwicklung des Niederrheinisch-Westfälischen Steinkohlenbergbaues in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, Berlin 1904, Bd.11, S. 264 ff. - Lüthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.8. - Vgl. auch: Geschäfts-Berichte des "Westfälischen Kokssyndikats" zu Bochum; Geschäfts-Berichte des "Brikettverkaufsverein zu Dortmund"; Geschäftsberichte des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats (seit 1893).
 - 2) Die Artikel der Verträge sind abgedruckt in: Die Entwicklung des Niederrheinisch-Westfälischen Steinkohlen-Bergbaues in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts, Berlin 1904, Bd.11, S.292 ff. - Vgl. auch Kesten, Wilhelm: Geschichte der Bergwerksgesellschaft Dahlbusch, Essen 1952, S. 296 ff.

1. Der Kartellvertrag, in dem die Zechenbesitzer als Mitglieder eingetragen waren. Es war eine Gesellschaft des bürgerlichen Rechts. Sein Zweck war, den ungesunden, gegenseitigen Wettbewerb auszuschalten.

2. Die Aktiengesellschaft Rheinisch-Westfälisches-Kohlensyndikat mit einem Stammkapital von 900 000.-- Mark. Gegenstand der Unternehmung war: An- und Verkauf von Kohlen, Koks und Briketts.

Der Vorstand bestand aus zwei oder mehr Mitgliedern, die jeweils vom Aufsichtsrat ernannt werden mußten. Dem Aufsichtsrat gehörten 12 Mitglieder an, die jeweils für vier Jahre die Generalversammlung wählten. In der Generalversammlung waren nur Zechenbesitzer zugelassen; sie mußten im Besitze von Aktien des Rheinisch-Westfälischen-Kohlensyndikates sein. Ausgegeben wurden vinkulierte Namensaktien in Höhe von 300.-- Mark. Die Übertragung an Dritte bedurfte der Genehmigung der Gesellschaft, und zwar der Zustimmung von Aufsichtsrat und Generalversammlung. Sie mußte gerichtlich sowie notariell beglaubigt sein. Für jede Aktie hatte man in der Generalversammlung eine Stimme. Die Mitglieder der Generalversammlung waren identisch mit der Zechenbesitzerversammlung, dem obersten Organ der Kartellvereinigung Kohlensyndikat.

Dieser eigenartige Aufbau des Syndikats als einer Doppelgesellschaft, zusammengesetzt aus einer Gesellschaft des bürgerlichen Rechts und einer Aktiengesellschaft, bewährte sich im Laufe der Zeit ausgezeichnet; er wurde deshalb in die gesetzliche Regelung der Kohlenwirtschaft übernommen.¹⁾

Die ständigen Organe der Kartellvereinigung - im

1) Vgl. Ausführungsbestimmungen zum Kohlenwirtschaftsgesetz § 8.

Gegensatz zur Aktiengesellschaft - waren: die Versammlung der Zechenbesitzer, der Beirat und die Kommission C zur Feststellung der Beteiligungsziffern. Das höchste Organ und die wichtigste Instanz bildete die "Zechenbesitzerversammlung". Zu ihrem Aufgabenkreis gehörte die Ernennung des Beirates, die Wahl der Mitglieder der Kommission C, die Beschlußfassung über die prozentuale Verringerung der Beteiligungsanteile auf Vorschlag des Vorstandes, die Feststellung der Abgabe und Entschädigung für Mehr- und Minderabsatz, die Feststellung der Strafe für nicht gelieferte Mengen seitens der Beteiligten, die Beschlußfassung über die Aufnahme neuer Mitglieder und die Ermächtigung des Syndikatsvorstandes zur Aufnahme des Konkurrenzkampfes; je 10 000 Tonnen der festgestellten Beteiligungsziffer ergaben in der Versammlung der Zechenbesitzer eine Stimme. Beschlußfähig war die Versammlung, wenn $\frac{3}{4}$ aller Stimmen vertreten waren. Der Vorsitzende des Beirates oder sein Stellvertreter war gleichzeitig Vorsitzender der Zechenbesitzerversammlung.

Ein Organ höherer Ordnung bildete der Beirat. Die Berechtigung, ein Beiratsmitglied zu ernennen, hing von einer Syndikatsbeteiligung von 1 Million Tonnen ab. Da nur sehr große Zechen eine so hohe Beteiligung aufweisen konnten, mußten sich die kleineren Zechen zu Gruppen zusammenschließen und gemeinsam einen Kandidaten benennen, der ihre Interessen im Beirat vertrat. 1906 bestanden z.B. 24 solcher Gruppen.¹⁾

In den Beirat konnten nur Mitglieder gewählt werden, die in der Zechenverwaltung beschäftigt waren. Der Vorsitzende und drei Stellvertreter wurden alljährlich

1) Lütthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.14.

auf der ersten Sitzung des Beirates vom Beirat selbst gewählt. Zum Aufgabenkreis des Beirates gehörte es, besondere Ausschüsse zu benennen, z.B. vor dem ersten Weltkrieg den Ausfuhr- und Qualitätsausschuß; ferner die Feststellung der Umlagen auf Vorschlag des Vorstandes; die Aufstellung allgemeiner Richtlinien für die Preisbestimmung; die Qualitäts- und Sortenregelung. Außerdem war der Beirat Berufungsinstanz sowohl gegen die Entscheidungen der Kommission C zur Feststellung der Beteiligungsziffern als auch bei Differenzen zwischen Vorstand und Zechen wegen mangelhafter Lieferung. Dem Vorstand der Aktiengesellschaft gegenüber bildete der Beirat eine Art vorgesetzter Behörde.

Das letzte ständige Organ der Kartellvereinigung war die Kommission "C". (Die Bezeichnung Kommission "C" ist durch die Aufzählung im Syndikatsvertrag unter C zurückzuführen.) Seit 1904 bestand diese Kommission aus 8 Mitgliedern, die jedes Jahr vom Plenum der Zechenbesitzerversammlung auf ein Jahr gewählt wurden. Der Vorsitzende und dessen Stellvertreter wurden von der Kommission selbst ernannt. Die Kommission C trat namentlich als Berufungsinstanz in Erscheinung, z.B. zwischen Vorstand und einer Zeche, die eine Beteiligungserhöhung auf Grund des Vertrages beanspruchen zu können glaubte; ferner hatte sie seit 1904 darüber zu entscheiden, ob eine Nebenanlage (Nebenbetrieb), z.B. eine Ziegelei, im unmittelbaren Anschluß an die Zeche errichtet werden durfte.

Als neues, nicht ständiges Organ des Syndikates kam 1904 das Schiedsgericht hinzu. Es konnte bei Differenzen zwischen einem Syndikatsmitglied und dem Syndikat, z.B. wegen Vertragsauslegung, angerufen werden.

Hauptaufgabe der Aktiengesellschaft Rheinisch-West-

fälisches Kohlensyndikat war der Verkauf der von den Mitgliedern geförderten Kohle sowie des auf den Zechen erzeugten Kokes und Briketts. Hatte sich das Syndikat doch verpflichtet, die Produktion abzunehmen und nach Maßgabe der "Spezialvorschriften" weiter zu veräußern. Die Zechenbesitzer (die sich zu einem Syndikat zusammengeschlossen hatten) verpflichteten sich ihrerseits, dem Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat ihre gesamte Produktion der obengenannten Güter zu verkaufen.

Vier Ausnahmen wurden allerdings bei der Gründung des Syndikates geschaffen. Es brauchten dem Syndikat nicht zur Verfügung gestellt werden:

1. Die "zu eigenen Zwecken benötigten Brennstoffe", z.B. für Kohlenfeuerung ("Zechenselbstverbrauch").
2. Die für die eigenen Kokereien, Brikettfabriken, Ziegeleien usw. erforderlichen Brennstoffe.
3. Die im Landabsatz abgehenden Kohlen, mit Ausnahme der regelmäßigen Lieferung an benachbarte Werke.
4. Deputatkohlen für Beamte, Hausbrandkohlen für Bergleute und zu wohltätigen Zwecken verschenkte Mengen.¹⁾

Bei Nichteinhaltung der Vertragsbestimmungen waren hohe Strafen festgelegt. Verkauf von Kohlen unter Umgehung des Syndikats bestrafte man um 1900 herum mit 50,- Mark pro gelieferter Tonne, das war etwa der fünf-fache Wert des durchschnittlichen Verkaufserlöses je Tonne Kohle. Übertretungen irgendeiner Form wurden mit je 1000.- Mark in jedem Einzelfall geahndet. Bei Berufung war nur die Versammlung der Zechenbesitzer zuständig.²⁾

-
- 1) Lütthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.17.
2) Lütthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S. 18.

Die Höhe des "Preises" für Kohle, Koks und Briquets, den jeder Zechenbesitzer für die abgelieferten Erzeugnisse vom Syndikat vergütet erhielt, wurden vom Vorstand des Syndikates und von der betreffenden Zechenleitung für jede Qualität und Sorte ausgehandelt. Es war der sogenannte Verrechnungspreis, der in Anlehnung an die vom Beirat festgestellten Richtpreise ermittelt und den monatlichen Abrechnungen zugrunde gelegt wurde. Bei Differenzen über die Höhe der Verrechnungspreise konnte jede Zeche den Beirat anrufen; dieser entschied über die endgültige Höhe der Verrechnungspreise. Übertraf in "unbestrittenen" Gebieten der vom Syndikat erzielte Verkaufspreis den Verrechnungspreis, so wurde die Differenz derjenigen Zeche gutgeschrieben, die zum Beispiel die Kohle geliefert hatte. In "umstrittenen" Gebieten kam der Mehrpreis, der erzielt wurde,¹⁾ allen Syndikatsmitgliedern zugute, da diese bei Lieferungen in "Kampfgebieten" große Subventionen zu leisten hatten.

Der Verkaufspreis des Syndikates wurde vom Vorstand bestimmt, wobei der Vorstand möglichst die Richtpreise des Beirates zu beachten hatte. Da das Kohlensyndikat in bestimmten Absatzgebieten fast eine Monopolstellung einnahm, forderte es von seinen Abnehmern, bis zum 15. des der Lieferung folgenden Monats die Rechnungen zu begleichen. Somit war das Syndikat in der Lage, seinen Mitgliedern (Zechenbesitzer) bis zum 20. des der Lieferung folgenden Monats das Geld zu überweisen.

Da das Syndikat als eine Art Kommissionär auftrat, benötigte es kein größeres Kapital. Einem Stammkapital der Aktiengesellschaft von 900 000,-- Mark - 1904 Kapi-

1) Umstrittene Gebiete: Konkurrenzkampf mit Außerseibern des Syndikates oder Auslandskohle.

talerhöhung auf 2,4 Millionen - stand oft ein täglicher Umsatz von ca. 1,5 Millionen Goldmark gegenüber.¹⁾

Die Kosten für die Geschäftsführung wurden durch die sog. "Umlage" gedeckt, d.h. durch gleichmäßige, prozentuale Abzüge von den "Monatsrechnungen" (monatliche Vergütungen). Wenn die Abzüge mehr als 3 % ausmachten, mußte die Zechenbesitzerversammlung mit 9/10 Mehrheit jährlich die Umlage beschließen.²⁾

Ursprünglich war das Kohlensyndikat kein Erwerbsinstitut; es leitete erzielte Gewinne an die Zechen weiter.³⁾ Im Jahre 1904 jedoch wurde das Stammkapital erhöht (siehe oben) und der Geschäftszweck erweitert auf die Aufbereitung von Kohlen, den Erwerb von Grubenfeldern und Bergwerksanteilen, den Betrieb von Unternehmungen, die der Lagerung, dem Absatz und der Beförderung von Kohlen dienen. Von diesem erweiterten Geschäftszweck machte das Syndikat bald Gebrauch. Es erwarb u.a. ein Brikettwerk in Emden, ein Anthrazitbrechwerk in Berlin-Charlottenburg; es beteiligte sich außerdem mit nicht unerheblichen Beträgen an einigen "Großzechen".

Eine Syndikatsklausel förderte besonders die Konzernbildung beim Bergbau. "Die Wesensmerkmale des Konzerns liegen gemäß § 15 I AktG in einer Zusammenfassung rechtlich selbständiger Unternehmen zu wirtschaft-

1) Lütthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.10. - Vgl. auch Geschäftsberichte des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats.

2) Lütthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.20.

3) Lütthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.11.

lichen Zwecken unter einheitlicher Leitung. Meist wird die einheitliche Leitung durch eine Dachgesellschaft ausgeübt."¹⁾ Inwieweit gilt dies in unserem Falle ? Nach Maßgabe der Beteiligungsziffern wurden die Syndikatszechen vom Kohlensyndikat "beschäftigt", denn jede Zeche bekam eine Beteiligungsziffer, die eine Verhältniszahl darstellte. Sie besagte (absolut in Tonnen), bis zu welcher Höhe die dem Syndikat angeschlossene Zeche an dem Gesamtabsatz jährlich teilzunehmen berechtigt war (was gleichzeitig identisch ist mit der Höhe der Förderung). Damit übte das Kohlensyndikat in der Tat eine Funktion aus, die dem Wesen eines Konzerns sehr nahekommt.

Die Versammlung der Zechenbesitzer konnte also jährlich die sogenannte "Einschränkung" der Förderung beschließen. Dieser Fall trat ein, wenn die Zechenbesitzer der Meinung waren, daß allen Anzeichen nach der Markt voraussichtlich nicht in der Lage sei, im kommenden Geschäftsjahr die gesamte Kohlenförderung in der bisherigen Höhe aufzunehmen. Andererseits konnte beim Anheben der Konjunktur aber auch eine Ausweitung der Förderung beschlossen werden, die sich wiederum prozentual auf die angeschlossenen Syndikatszechen verteilte.

War eine Freigabe der Kohleförderung nach eigenem Belieben und Können für zweckmäßig gehalten (auf Beschluß des Syndikats) und lieferte eine Zeche sechs Monate lang hintereinander über die Beteiligungsziffer hinaus, so erhielt sie die Differenz zwischen Beteiligungsziffer und Mehrleistung als dauernde Mehrbeteiligung zugewiesen. Jene Schachtanlagen, die sich in einer Hand befanden, wurden dabei hinsichtlich der Beteiligungsziffer als ein Ganzes betrachtet. Es war also mög-

1) Rössle, K.: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 5. Auflage, Stuttgart 1956, S.183.

lich, die eine Schachtanlage stärker auszubauen und eine andere völlig stillzulegen; die Beteiligungsziffer konnte in diesem Falle durch Vertrag übertragen werden. Um bei Schwierigkeiten in der Kohlegewinnung unter Tage - z.B. Strebbruch und den dadurch bedingten Förderausfall - unter keinen Umständen die Beteiligungsziffer verfallen zu lassen, schlossen sich einzelne selbständige Zechen zunächst zu Verkaufsvereinen zusammen, um so die Beteiligungsziffer auf eine dem Verein angeschlossene Zeche übertragen zu können. Aus diesen Verkaufsvereinen wurde in einigen Fällen ein Konzern gegründet. Das Gesagte gilt auch für die Koks- und die Briketterzeugung.

Zum eigentlichen Syndikatsvertrag kam noch eine Vielzahl von Ausführungsbestimmungen hinzu. Es würde über den Rahmen der Darstellung hinausgehen, wollte der Verfasser auf alle diese Einzelheiten eingehen. Die vorstehend kurz skizzierten Hauptpunkte der zwei Verträge beweisen, wie wohldurchdacht diese Organisation von Anfang an gewesen ist. Es ist verständlich, daß im Laufe der Zeit die Verträge den jeweiligen Verhältnissen immer wieder angepaßt werden mußten. Die Aufgabe der Verträge war es ja, einen fließenden Absatz zu angemessenen Preisen anzustreben, um eine Rentabilität auch möglichst vieler Zechen zu gewährleisten. Bis zum Abschluß der Verträge war es nur den Großzechen auf die Dauer möglich gewesen, einen bescheidenen Gewinn herauszuwirtschaften.

cb) Die Entwicklung des Syndikats nach Abschluß der Verträge seit 1893

Bei der Gründung im Jahre 1893 vertrat das Syndikat 86,66 % = 33 539 230 Tonnen der gesamten Steinkohlen-

förderung der Ruhr. Die Außenseiter sind in vier Gruppen einzuteilen:

1. 13 Kleinzechen, die ihre Kohle in der Hauptsache im Landabsatz verkauften und zusammen nur eine Förderung von ca. 40 000 Tonnen im Jahre hatten.

2. Wegen der geographischen Lage hatte man ursprünglich auf den Beitritt von 6 Zechen im Raume Osnabrück und einer Zeche am Niederrhein verzichtet. Später trat die niederrheinische Zeche allerdings doch noch dem Syndikat bei. Alle Zechen dieser Gruppe förderten zusammen 250 000 Tonnen.¹⁾

3. Die größte Gruppe der Außenseiter waren 14 Hüttenzechen, die 3,75 Millionen Tonnen = 11 % der Gesamtförderung an Ruhrkohle erzielten.²⁾ Man glaubte, auf den Beitritt dieser Zechen verzichten zu können, da sie in der Hauptsache die mit ihnen verbundenen Hütten- und Eisenwerke belieferten und keine größeren Mengen auf den Markt brächten.³⁾

- 1) Luthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.22. - Vgl. auch Geschäftsberichte des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats.
- 2) Luthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.23.
- 3) Mit den Hüttenzechen traf man 1894 die Vereinbarung, sich an die Verkaufspreise und Lieferbedingungen des Syndikats zu halten. Der Erfolg der Vereinbarung blieb aus. Ebenso erfolglos war die 1898 lose Kartellverbindung zum Syndikat, wonach die freien Mengen der Hüttenzechen gegen Zahlung einer Entschädigung von 5 % des Verkaufswertes durch das Syndikat vertrieben werden sollten. Je nach der Eisenkonjunktur wurden dem Syndikat größere oder kleinere Mengen angeboten, die nur den Markt störten. - Bis zum Jahre 1903 - also innerhalb von zehn Jahren - konnten die Hüttenzechen ihre Förderung von 3 750 000 t auf 7,7 Millionen t steigern, also um 105 %, während die Förderung der Syn-

4. Mit der vierten Gruppe, den eigentlichen Außenseibern, war eine Einigung nicht möglich. Es waren 12 Bergwerke, die eine Förderung von 1,5 Millionen Tonnen vertraten.

Insgesamt machte die Kohlenförderung der Außenseiber 5 Millionen Tonnen aus, das sind 13,34 % der Gesamtförderung. Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat vertrat die Ansicht, daß ihnen diese Gruppe nicht sehr gefährlich werden konnte.¹⁾

Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat nahm am 1. August 1893 in Essen/Ruhr seine Arbeit auf, in einem Gebäude, das die Stadtverwaltung kostenlos zur Verfügung gestellt hatte.²⁾ Daß eine gewisse Anlaufzeit mit nicht ausbleibenden Schwierigkeiten zu überwinden war, ist einleuchtend; aber dank der unermüdlichen Arbeit einiger Zechenbesitzer und Direktoren, die der Ansicht waren, daß die westdeutsche Kohlenwirtschaft durch einen starken Verband nur gesunden könne, setzte sich das Syndikat trotz aller Angriffe von seiten des Staates, der Presse und der gesamten Bevölkerung, die eine Monopol-Stellung des Syndikates befürchteten, durch.

Im Jahre 1897 wurden auch das bis dorthin selbständig arbeitende Kokssyndikat und der Brikettverkaufs-

dikatszechen im gleichen Zeitraum nur 51,5 % gestiegen war (von 35 auf 53,8 Millionen t). - Kesten, Wilhelm: Geschichte der Bergwerksgesellschaft Dahlbusch, Essen 1952, S.299. - Vgl. auch: Jahresberichte des Vereins für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund, Essen 1913; Geschäftsberichte der Rheinischen Stahlwerke zu Meiderich bei Ruhrort.

- 1) Lütthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.23.
- 2) Muthesius, Volkmar: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943, S.67.

verein in ein enges Verhältnis zum Kohlensyndikat gebracht.¹⁾

Der erste Syndikatsvertrag war für die Dauer von 10 Jahren abgeschlossen worden. Die Verhandlungen über eine Fortsetzung des beschrittenen Weges fanden im Jahre 1903 statt. Damals traten alle Hüttenzechen und alle "reinen Zechen" mit mehr als 120 000 Tonnen Jahresförderung dem Syndikat bei, während zwei Zechen, die dem Syndikat in den ersten 10 Jahren angehört hatten, sich nicht mehr dazu entschließen konnten. Der Grund lag in Fördereinschränkungen, die das Syndikat von 1901 an einige Jahre hindurch angeordnet hatte, während die Ausenseiter gerade während dieser Zeit ihre Förderung erheblich steigern konnten.

Allen Zechen, die zum Syndikat 1903 neu hinzukamen, wurden hohe Beteiligungsziffern eingeräumt. Insgesamt verfügte das Syndikat nach der Erneuerung der Verträge im Jahre 1903 über 64,7 Millionen Tonnen, das sind 98,7 % der Gesamtruhrkohlenförderung oder 46,14 % der gesamten Steinkohlenförderung Deutschlands.²⁾ Das war für das Kohlensyndikat eine günstige Entwicklung, die den Vätern dieser Verträge Lob und Ehre einbrachte. Damit war eine Gesundung der Marktverhältnisse erreicht, und es wurde das Bestreben unterstützt, dem Bergbau zu einem weiteren Aufbau zu verhelfen.

Auch in den nächsten zehn Jahren stieg, dank einer allgemein günstigen Konjunktur und der Ausweitung der westdeutschen Hochofenwerke als Koksverbraucher, die

1) Lüthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S. 8.

2) Lüthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.206.

Förderung der Syndikatszechen ständig an und erreichte im Jahre 1913 schließlich einen Höchststand mit 101,65 Millionen t Steinkohle. Obgleich die Förderung der im Syndikat vereinigten Zechen von 1893 bis 1900 schneller gestiegen war als vergleichsweise im Ausland (Deutschland: Syndikatszechen: 55 %, Oberschlesischer Steinkohlenbergbau: 43 %, die übrigen deutschen Bezirke: 18 %, Belgien: 21 %, Frankreich: 30 %, England um 37 % und Amerika um 48 %¹⁾), so wurde das Syndikat doch immer wieder für auftretende Schwierigkeiten im Ruhrkohlenbergbau verantwortlich gemacht, z.B. bei der Kohlennot Ende der 1890er Jahre bis 1900; 1901 und die folgenden Jahre brachten demgegenüber Absatzschwierigkeiten bei allen Zechen.²⁾ Das Syndikat hatte gegen die Außenseiter und die Einfuhr englischer und belgischer Kohlen zu kämpfen, dazu traten Tarifsorgen mit der Eisenbahn und viele Probleme mehr. Natürlich hätte jeder einzelne Zechenbesitzer noch größere Schwierigkeiten gehabt, wenn er ohne Syndikat einen Alleingang hätte antreten müssen. Trotzdem war im Jahre 1914 eine gewisse Syndikatsmüdigkeit bei allen Zechenbesitzern zu spüren.³⁾ Die Kohlenförderung war durch die Einziehung der Bergleute zum Heeresdienst stark gesunken. Man war aber siegessicher und gab sich der trügerischen Hoffnung hin, daß nach Kriegsschluß eine gute Konjunktur für Kohlen aufkäme, verbunden mit einträglichen Gewinnen. Und da bei der stets mäßigen Preispolitik des Syndikates nicht zu erwarten war, daß es Konjunkturpreise fordern würde, woll-

1) Muthesius, Volkmar: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943, S.78.

2) Muthesius, Volkmar: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943, S.87.

3) Luthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.31.

ten viele Zechenbesitzer den Syndikatsvertrag nicht wieder erneuern. Die staatlichen Behörden sahen diesen Bestrebungen nicht untätig zu. Sie hatten die volkswirtschaftlich segensreiche Syndikatspolitik erkannt, und die Folge war eine Bundesratsverordnung vom 12.7.1915 für den Fall, daß das Syndikat nicht freiwillig erneuert würde.¹⁾ Die Verordnung besagte, daß ein Zwangssyndikat zu erwarten sei, um chaotische Zustände in der Kohlenwirtschaft aus Gründen des öffentlichen Wohles zu verhindern.

cc) Das Syndikat und die staatlichen Eingriffe

cca) Bis 1919

Zunächst sei im voraus bemerkt: Während der Staat bei der Gründung des Syndikats diesem sehr feindlich gegenüberstand - eine Parallele findet sich im Verhalten der Gewerkschaften gegenüber der Ruhrkohle-Verkaufsorganisation in der neuesten Zeit -, änderte sich diese Einstellung nach zwei Jahrzehnten grundlegend. Im Jahre 1902 kontrollierte der Staat $\frac{3}{4}$ der saarländischen und $\frac{1}{5}$ der ober-schlesischen Kohlenförderung.²⁾ Im Ruhrbezirk, dem wichtigsten deutschen Kohlengebiet, gehörte dem Staat noch keine Zeche. Als nun um die Jahrhundertwende die sog. "Kohlennot", besser gesagt "Kohlenangst", einsetzte, wurden der Regierung durch das Gesetz vom 21.3.1902 58 Millionen Mark zum Ankauf von 96 Normal-

1) Luthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S. 32.

2) Luthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.25.

feldern im Bezirk von Recklinghausen zur Verfügung gestellt.¹⁾

In der Begründung des Gesetzentwurfes von 1902 heißt es, daß der Staat in Westfalen eigene Gruben benötige, um den Bedarf der Flotte und der Eisenbahn decken und einen gewissen Einfluß auf die Preisbildung ausüben zu können, der für den Staat als Verbraucher wie auch für die Allgemeinheit von Nutzen sein werde. Aus dieser Begründung ist klar zu ersehen, daß der Staat dem Syndikat gegenüber als Opponent auftreten wollte. In der Tat wurde der Staat innerhalb von 10 Jahren einer der größten Zechenbesitzer des Ruhrreviers und der mächtigste von allen Außenseitern. Förderten die Staatszechen im Jahre 1903 nur 1/2 Million Tonnen Kohle, so stieg ihre Förderung im Ruhrbezirk 10 Jahre später auf über 5 Millionen Tonnen = 4,13 % der Gesamtförderung. Das waren beachtliche Erfolge, die freilich auch mit manchem Hindernis verknüpft waren.

Man hat kein Hehl daraus gemacht, daß für den damaligen Finanzminister die westfälischen Staatsgruben ein großes Sorgenkind gewesen sind. Die von der Regierung anfangs bewilligten 58 Millionen Mark zum Ausbau der Schächte und Anlagen reichten nicht aus, und innerhalb von 10 Jahren mußten weitere 40 Millionen Mark investiert werden; hinzu kam noch, daß die erhofften Ge-

1) Lütthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.25. - Vgl. hierzu noch: Schulz-Briesen, Max: Der Preußische Staatsbergbau im Wandel der Zeiten; veröffentlicht zum 14. Deutschen Bergmannstag 1933. Band I: Der Preußische Staatsbergbau von seinen Anfängen bis zum Ende des 19. Jahrhunderts, Berlin 1933. Band II: Der Preußische Staatsbergbau von der Jahrhundertwende bis zur Gegenwart, Berlin 1934.

winne zum größten Teil ausblieben.¹⁾ Daß der Staat schließlich einsehen mußte, daß es zweierlei ist, ob man nämlich Kritik übt oder ob man mit beiden Füßen selbst im "Dreck" steckt, ergibt sich schon daraus, daß seine festgelegten Preise für Kohle, Koks und Briketts den Syndikatspreisen im wesentlichen angeglichen waren.

Das Syndikat versuchte bereits 1910, seinen stärksten Außenseiter zum Eintritt zu bewegen.²⁾ Nach 5 Jahren hatte es sein Ziel erreicht. Leicht ist dem Staat dies nicht gefallen, denn er mußte ja schließlich in aller Öffentlichkeit zugeben, daß er sich im Punkte Syndikatspolitik geirrt habe.

Die Syndikatsverträge waren nach langem Tauziehen im Jahre 1915 für die Dauer von 1 1/4 Jahren "freiwillig" erneuert worden. Außer allen Staatszechen trat noch eine Reihe namhafter Außenseiter dem Syndikat bei; man hatte ihnen hohe Beteiligungsziffern zugesichert. Insgesamt gehörten dem Syndikat 85 Zechen an, mit einer Beteiligung von 108,7 Millionen Tonnen Kohle, 25,2 Millionen Tonnen Koks und 5,2 Millionen Tonnen Briketts.³⁾ Die Außenseiter konnten dem Syndikat wenig anhaben. In der Organisation des Aufbaus brachte das neue Syndikat von 1915 wesentliche Änderungen. Die Zechenbesitzerversammlung wurde jetzt das wichtigste Organ des Syndikates; sie übernahm u.a. einen großen Teil der Funktionen des Beirates.

- 1) Lüthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.26.
- 2) Lüthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.26.
- 3) Kartellrundschau: Zeitschrift für das Kartellwesen und verwandte Gebiete, Jahrgang 1915, S.479.

Den Beirat und die Kommission C ersetzte man durch eine Anzahl von Ausschüssen, z.B. Brikettausschuß, Qualitätsausschuß, Absatzausschuß, Geschäftsausschuß und viele mehr. Daran änderte auch der Syndikatsvertrag von 1916 nichts. Er war in letzter Minute für die Dauer von 5 Jahren zustande gekommen, nachdem der Staat abermals mit einem Zwangssyndikat gedroht hatte. Denn das Syndikat hatte sich auch in den ersten zwei Kriegsjahren außerordentlich gut bewährt. Schon dies war ein durchschlagender Grund, es unter allen Umständen zum Wohle der Gesamtwirtschaft aufrechtzuerhalten.

Als im Winter 1916 Stockungen in der Kohlenversorgung auftraten, setzte der Staat im Jahre 1917 den sog. "Reichskohlenkommissar" ein, nach dessen Weisungen die Kohlen den Verbrauchern zuzuführen waren.¹⁾ Mit dieser Maßnahme begann die Reihe der staatlichen Eingriffe in das Leben des Syndikates. Damit wurde dem Syndikat der Hauptzweck, nämlich die Regelung des Absatzes nach privat-wirtschaftlichem freien Ermessen, genommen.

Trotzdem blieb die gesamte Organisation des Syndikates bestehen, da sie der einzige Schlüssel war, der eine gerechte Versorgung der Bevölkerung mit Kohle versprach.

ccb) 1919 bis 1945

Nach dem Ende des Ersten Weltkrieges verlangten politische Parteien die Sozialisierung des gesamten Bergbaues. Daß die Wirtschaft darniederlag und man eine

1) Luthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S.49. - Vgl. auch Geschäftsbericht des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates, Jahrgang 1918.

neue Belebung durch den Friedensvertrag erwartete, ist der älteren Generation in bleibender Erinnerung. Doch gerade die Bestimmungen des Friedensvertrages trafen den Bergbau hart. Millionen Tonnen Kohle und Koks mußten jährlich an die Sieger abgeliefert werden. Lokomotiven und Waggons wurden zum Teil sofort beschlagnahmt. Durch die schlechte Versorgung der Bevölkerung mit Nahrungsmitteln, ferner durch Streiks und Unruhen sank die Förderung auf ca. 2/3 der Vorjahre ab. Es ist kein Wunder, daß bei der Knappheit der Kohle die Bewirtschaftung noch schärfer wurde. Da erließ der Staat im März 1919 das Gesetz zur Regelung der Kohlenwirtschaft; es stand bereits im Zeichen der Sozialisierungsdebatten. Das neue Gesetz brachte die Grundlagen der Zwangssyndizierung und die Errichtung der "gemeinwirtschaftlichen Organisation der Kohlenwirtschaft". In die Leitung der Syndikate und Dachorganisationen waren Arbeitnehmervertreter aufzunehmen. Das Reich hatte die Oberaufsicht übernommen, die Kohlenwirtschaft wurde vom Reichskohlenrat geregelt. Dieser stellte eine Art Parlament der Kohlenwirtschaft dar. Er setzte sich aus Arbeitgebern und Arbeitnehmern zusammen, man vergaß auch Vertreter der Verbraucher, des Handels und Verkehrs und wissenschaftliche Sachverständige nicht.

Die Jahre 1919 und 1922 brachten kleine Änderungen der Syndikatsverträge;¹⁾ wieder einmal galt es, die Interessen der "reinen Zechen" und Hüttenzechen wegen der Beteiligungsziffern auf einen gangbaren Nenner zu bringen.

Nach 1922 kamen schwere Jahre für das Kohlensyndikat. Es war dem Syndikat beim besten Willen 1923²⁾ nicht

-
- 1) Lütghen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S. 57.
2) Muthesius, Volkmar: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943, S. 156.

möglich gewesen, die Kohlenlieferungen auf Grund der drückenden Reparationsverträge in voller Höhe aufzubringen. In Wahrheit hatten die Alliierten darauf schon lange gelauert. Nun hatten sie einen fadenscheinigen Grund, rücksichtslos gegen die Deutschen vorzugehen:

Das Ruhrgebiet wurde von Franzosen und Belgiern besetzt. Aber die einstigen Kriegsgegner hatten nicht mit der Geschlossenheit der Arbeiter und Unternehmer gerechnet. Jetzt ging es um eine gemeinsame deutsche Sache, da mußten die Streitigkeiten im eigenen Haus zurücktreten. Die gesamten Mitarbeiter des Kohlensyndikates verlegten den Sitz nach Hamburg. Die Zechenbesitzer erklärten, daß sie vorläufig auf den Vertrieb der Kohlen durch das Syndikat verzichteten. Das war politisch ein geschickter Schachzug. Im September 1923¹⁾ war der sog. "passive" Widerstand "gebrochen"; es kam zum Abschluß der "Micum-Verträge" (Mission interalliée de Controle des Usines et des Mines). Darin mußte sich Deutschland verpflichten, monatlich eine bestimmte Menge Kohlen im Rahmen der Reparationsleistungen an Frankreich zu liefern, andernfalls würde das Ruhrgebiet erneut besetzt. Alle Zechen mußten Sonderverträge mit der "Micum" abschließen und in erster Linie die Reparationsleistungen erfüllen. Dem abseits stehenden Syndikat gelang es schließlich, sich durch einen Umweg wieder einzuschalten, indem es eine neue Verkaufsorganisation gründete: die "Vereinigung für die Verteilung und den Verkauf von Ruhrkohle AG", kurz "Ruhrkohle" genannt. Die "Ruhrkohle" verlegte ihren Sitz von Hamburg wieder nach Essen; sie mußte nach bewährtem Muster den Beitritt der Mitglieder erkämpfen. Als schließlich das alte, nur noch auf dem Papier stehende Rheinisch-Westfälische Kohlensyn-

1) Muthesius, Volkmar: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943, S. 160.

diktat im Jahre 1927 liquidiert werden mußte, stand die Organisation "Ruhrkohle" mit neuem "Gewand" aber im alten "Kern" vor uns. Kleine Änderungen der Vertragsbestimmungen ergaben sich in den Jahren 1930/31; im Grunde war das Syndikat immer noch mit der Lösung der alten Probleme beschäftigt.

Zu Beginn des Dritten Reiches änderte sich an der Rechtsform des Syndikats nichts. Hatte es in den Jahren nach 1930¹⁾ vorerst noch große Absatzschwierigkeiten zu überwinden, so wurde das nun bald anders. Auch nach 1933 konnte das Syndikat mit dem Aufleben einer lange Jahre am Boden liegenden Wirtschaft feststellen, daß gleichzeitig mit einer Verschiebung von Angebot und Nachfrage zu Gunsten eines höheren Absatzes auch viele andere Streitfragen und Sorgen behoben wurden. Erstmals im Jahre 1937 konnte das Syndikat die gesamte Förderung der angeschlossenen Zechen ohne Schwierigkeiten absetzen.²⁾ Das Syndikat hatte weniger für eine gleichmäßige Beschäftigung der Mitglieder zu sorgen, als sich der Aufgabe zu widmen, die Kunden gerecht zu beliefern. So konnte denn das Syndikat auch zu Anfang und während des Krieges ohne große Mühe die Bewirtschaftung der Kohlen durchführen.

Auf Anordnung des Reichswirtschaftsministers wurde das Syndikat im Jahre 1941 in die "Reichsvereinigung Kohle"³⁾ umgegründet. Das alte einstmals privatwirtschaftliche Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat war fast zu einer staatlichen Institution geworden. Alle

-
- 1) Muthesius, Volkmär: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943, S.169.
 - 2) Muthesius, Volkmär: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943, S.173.
 - 3) Muthesius, Volkmär: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943, S.174.

Klippen, an denen die Verträge so oft zu scheitern drohten, wie z.B. Einschränkung der Förderung und Erhöhung der Umlage zum Decken der Syndikatskosten, kamen in Fortfall. Die Selbstherrlichkeit der Zechen war durch die Kriegszeit erheblich eingeschränkt worden, dafür brauchten diese allerdings keine Absatzschwierigkeiten zu befürchten. Der Vertrag von 1942 brachte keine wesentlichen Neuerungen mehr, und so bestand die "Reichsvereinigung Kohle", bis die Alliierten 1945¹⁾ Deutschland besetzten und nach Belieben schalteten und walteten.

d) Der Aufbau des Groß- und Einzelhandels

da) Der Handel vor der Gründung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats

In den bisherigen Ausführungen wurde nur der Aufbau des Syndikats geschildert. Das Syndikat übernahm von den Zechengesellschaften die geförderten Kohlen und hatte die Aufgabe, diese Kohlen zu verteilen.

Vor der Syndikatsgründung im Jahre 1893 gab es bedeutende Kohlenhandelsgesellschaften und Reedereifirmen, die große Abschlüsse über Kohlenlieferungen mit einigen Zechen abgeschlossen hatten. Natürlich spielten sie nach dem privatwirtschaftlichen Prinzip von Angebot und Nachfrage eine Zeche gegen die andere aus und kauften dort, wo sie den niedrigsten Preis erzielten. Wer sollte ihnen dieses Geschäftsgebaren auch verübeln.

Die Handelsgesellschaften wurden schließlich sehr mächtig; sie konnten es sich erlauben, nur die besten Kohlensorten zu kaufen, und der Zechenbesitzer konnte

1) Muthesius, Volkmar: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943, S.174.

minderwertigere Kohle und Gruß nicht mehr absetzen, obwohl auch diese Kohle bei der Erschließung eines Kohlenfeldes mit anfiel und zu Tage zu fördern war.

Bei der Gründung des Syndikates hatten sich die verantwortlichen Männer zu entscheiden, wie sie sich zu den Handelsgesellschaften stellen wollten.

Götzke sagt hierüber: "Der Vermittlung des Handels kann nicht entraten werden, namentlich nicht für Süddeutschland und für die Ausfuhr. Das Syndikat ist angewiesen auf die Unterstützung der großen Handelsgesellschaften und Reedereifirmen."¹⁾ Und Muthesius kommentiert: "Schon für die Zechen, geschweige denn für ein großes Syndikat, ist es unmöglich, mit dem Verbraucher in der Industrie und im Hausbrand, mit dem Platz- und Streckenhandel unmittelbar zu verkehren. Diese Arbeit muß das Syndikat dem Großhandel überlassen, dem auch die Aufgabe zufällt, die jahreszeitlichen Ungleichheiten des Kohlenbedarfs möglichst weitgehend in sich aufzufangen und der Förderkurve diese Schwankungen tunlichst fernzuhalten."²⁾

Dennoch war das Syndikat seit der Gründung bestrebt, die beherrschende Stellung des Handels zu brechen. Es bemühte sich sofort um Lieferungen an die Großabnehmer, wie z.B. die Eisenbahn, die Elektrizitätswerke, die Gasanstalten und einige Hüttenwerke. Dadurch war das Syndikat in der Lage, die größten Schwankungen etwas auszugleichen. Kamen vor der Gründung des Syndikats bei Marktanalysen - durch Einholung mehrerer Angebote der Großhändler, die bei den verschiedenen Ze-

1) Götzke, W.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat und seine wirtschaftliche Bedeutung, Essen 1905, S. 167.

2) Muthesius, Volkmar: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943, S. 192.

chen gegeneinander ausgespielt wurden - völlig falsche Vorstellungen über die Aufnahmefähigkeit des Marktes auf, so hatte das Syndikat schon nach kurzer Zeit eine bessere Übersicht über den Gesamtkohlenbedarf.

Die zwei großen Gruppen der Kohlenverbraucher sind:

1. Großverbraucher, die mehr als 6000 Tonnen Kohle im Jahre benötigen und die das Syndikat direkt belieferte;
2. Kleinverbraucher, die sich der Vermittlung des Handels bedienen.

Es entfielen im Jahre 1893 rund 33 % des Gesamtabsatzes auf die Direktbelieferung an den Verbraucher; 1900 waren es 40 %, und 6 Jahre später war der Anteil auf 45 % gestiegen.¹⁾

db) Die Einteilung der Bezirke und die Vereinigung zu Händlerkartellen

Das Syndikat forderte vom Handel, daß dieser nicht nur die guten und leicht verkäuflichen Sorten abnehme, sondern auch die geringeren und schlechter gängigen Sorten in gewissem Umfang beziehe. Ganz Deutschland wurde in Bezirke eingeteilt, und jeder Händler durfte nur in seinem ihm zugewiesenen Bezirk verkaufen.

Diese Bezirke waren:²⁾ Hamburg, Oldenburg, Hannover, Münster-Osnabrück, Dortmund-Bielefeld, Braunschweig,

- 1) Bartz, O.: Aufbau und Tätigkeit des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates von 1893 - 1912, Borna-Leipzig 1913, S. 64.
- 2) Bartz, O.: Aufbau und Tätigkeit des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates von 1893 - 1912, Borna-Leipzig 1913, S. 243. - Über allgemeine Betriebsfragen siehe Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft, Köln und Opladen 1951.

Magdeburg, Kempen-Kleve, Essen-Duisburg-Ruhrort-Emmerich, München-Gladbach-Krefeld, Düsseldorf-Elberfeld, Bochum-Witten-Lüdenscheid, Hagen-Arnsberg, Köln-Aachen, Deutz, Siegen, Kassel, Koblenz-Saarbrücken, Neuwied-Altenkirchen, Wiesbaden, Mainz-Neunkirchen, Frankfurt-Darmstadt-Würzburg, Bayern-Nord, Bayern-Süd, Bayern-Mittel, Baden-Württemberg, die südliche Pfalz, Elsaß-Lothringen, Stettin-Stralsund.

Jeder Syndikatshändler erhielt ein gewisses Alleinverkaufsrecht für einen oder zum Teil sogar für mehrere Bezirke, so weit das "unbestrittene" Absatzgebiet der Ruhrkohle reichte.

Wider Erwarten rief die aufgezeigte Bezirkseinteilung viel Streit unter den Händlern hervor. Sie machten sich untereinander Konkurrenz. Aus ihren eigenen Reihen wurde angeregt, die Händler straffer zu organisieren. Man gründete eine Art Kartelle zweiter Stufe, die sogenannten Syndikatsgesellschaften.

Den Anfang machte Kassel im Jahre 1896 mit der "Glückauf-Kohlenhandelsgesellschaft m.b.H. Kassel". Bald folgten die "Westfalia-Kohlenhandelsgesellschaft m.b.H. Hannover" und ähnliche Gesellschaften in Dortmund, Bremen, Magdeburg, Mülheim-Ruhr, Berlin und Hamburg.¹⁾

Wer Mitglied einer solchen Handelsgesellschaft werden wollte, mußte vorher schon Kohlen im Auftrage des Syndikates verkauft und einen jährlichen Mindestumsatz erzielt haben, der zwischen 6000 und 50 000 Tonnen lag.²⁾

1) Götzke, W.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat und seine wirtschaftliche Bedeutung, Essen 1905, S. 234.

2) Bartz, O.: Aufbau und Tätigkeit des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates von 1893 - 1912, Bornaleipzig 1913, S. 24.

Für das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat bedeutete die Gründung von Handelsgesellschaften in jedem Bezirk eine wesentliche Vereinfachung der Lieferungen und der Abrechnungen; hatte es das Syndikat doch nur noch mit einer großen Handelsgesellschaft in jedem Bezirk zu tun.

dc) Der Einfluß "syndikatsfremder" Absatz- und Transportorganisationen

Das Syndikat beteiligte sich auch an Unternehmungen, die sich mit dem Absatz, der Lagerung und dem Transport von Bergwerksprodukten beschäftigten. So war schon gegen Ende des 19. Jahrhunderts das Syndikat an der "Deutschen Kohlendepot G.m.b.H. Hamburg", die über ein Stammkapital von mehreren Millionen Mark verfügte, maßgeblich beteiligt.¹⁾ In dieser Gesellschaft hatten sich Großbreeder und Handelsfirmen vereinigt, besonders für den Export von Brennstoffen. Schon damals hatte diese Gesellschaft Niederlassungen in Genua, Neapel, Marseille, Algier, Madeira, Port Said, Colombo, Teneriffa und Buenos Aires.

Durch die Beteiligung an dem Kohlendepot Hamburg gewann das Kohlensyndikat einen beachtlichen Einfluß auf den Weltkohlenmarkt.

Im Jahre 1897 gründete das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in Zusammenarbeit mit dem "Hörder Bergwerks- und Hüttenverein" und der "Union-Aktiengesellschaft für Bergbau-, Eisen- und Stahlindustrie zu Dortmund" die "Westfälische Transport Aktiengesellschaft".²⁾

1) Bartz, O.: Aufbau und Tätigkeit des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates von 1893 - 1912, Borna-Leipzig 1913, S. 24.

2) Bartz, O.: Aufbau und Tätigkeit des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates von 1893 - 1912, Borna-Leipzig 1913, S. 90.

Diese Gesellschaft hatte alle Transporte auf dem Dortmund-Ems-Kanal mit seinen angeschlossenen Wasserstraßen und die der Küstenschifffahrt in der Nord- und Ostsee zu übernehmen.

dd) Die Jahre nach dem ersten Weltkrieg und die Umgründung der Syndikatshandelsgesellschaften im Jahre 1925

Im Jahre 1917 schaltete der eingestellte Reichskohlenkommissar den Groß- und Zwischenhandel vollständig aus. Deutschland wurde wieder in Bezirke unterteilt und der Handel mit Ruhrkohle einer Syndikatshandelsgesellschaft übertragen.¹⁾ Diese Umgründung hielt man für erforderlich, da in den letzten Kriegsjahren des Ersten Weltkrieges Kohlennot herrschte. Man glaubte, durch eine straffe Organisation eine gerechtere Verteilung durchführen zu können. Der Großhandel war durch diese Umgründung zum Verteiler der geförderten Kohlenmengen herabgesunken. Den Verteilungsplan stellte der Reichskohlenkommissar.

Als die Syndikatsleitung im Jahre 1923 bei der Ruhrbesetzung unter Mitnahme aller wichtigen Aktenstücke und des Kohlenverteilungsschlüssels nach Hamburg ausgewichen war, zwang man die einzelnen Zechenhandelsgesellschaften - in Stellvertretung des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates - die Lieferverträge auf Grund der Micum-Vereinbarungen mit den Franzosen abzuschließen. Die Zechen und die Syndikatshandelsgesellschaft hatten für kurze Zeit eine fragwürdige "Freiheit" erhalten.

Im Jahre 1925 unterzeichnete die Mehrzahl der Zechenbesitzer den neuen Syndikatsvertrag.²⁾ Die Kohlen-

1) Muthesius, Volkmar: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943, S. 147.

2) Lüthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat in der Vorkriegs-, Kriegs- und Nachkriegszeit und seine Hauptprobleme, Leipzig 1926, S. 205.

händler sträubten sich zunächst, den angeschlossenen Syndikatshandelsgesellschaften wieder beizutreten. Da die Zechen einsahen, daß ihr Kohlensyndikat sich unmöglich lange halten könne, wenn nicht auch der Absatz der Groß- und Zwischenhändler straff organisiert war,¹⁾ halfen die Zechenbesitzer bei der Gründung der 12 neuen Syndikatshandelsgesellschaften, indem sie selbst eine gewisse Beteiligung übernahmen.²⁾ Diese Gesellschaften waren Kommanditgesellschaften. Kommanditisten waren die Syndikatsmitglieder, teilweise auch der den Zechen nahestehende Handel.

Die Verteilung der Kohle ging wie folgt vor sich: Die Großabnehmer, wie z.B. Eisenbahn, Schifffahrt, Elektrizitätswerke und Gasanstalten, wurden direkt vom Kohlensyndikat beliefert. Die verbleibenden Kohlenmengen gab das Kohlensyndikat an die Syndikatshandelsgesellschaften weiter. Diese lieferten die Kohlen waggon- und schiffsladungsweise an den sog. "Platzhandel". Der Groß- und Einzelhandel übernahm die Kohle und versorgte damit Industrie und Bevölkerung.

Dem Kohlengroßhandel erwuchsen aus diesen Verträgen drei große Nachteile.³⁾

1. Er konnte die Ein- und Verkaufspreise nicht mehr selbständig festsetzen.
2. Bestimmte, besonders große Kunden durfte er nicht mehr beliefern.

-
- 1) Keine Zeche hätte sich länger an die Förderbeschränkungen gehalten, wenn sie die überschüssigen Kohlen an private Kohlenhändler hätte absetzen können. Überproduktion und Zusammenbruch des Kohlensyndikates zum Schaden für die gesamte Volkswirtschaft wären die Folge gewesen.
 - 2) Muthesius, Volkmar: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943, S. 202.
 - 3) Muthesius, Volkmar: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943, S. 200.

3. Er hatte nur ganz bestimmte vorgeschriebene Absatzgebiete und durfte nur Syndikatserzeugnisse an- und verkaufen.

Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat brachte fast alle Fäden in seine Hand. Jede Änderung, die die Handelsgesellschaften oder der private Großhandel erstrebten, war nur mit Genehmigung des Kohlensyndikats durchführbar.

Ein Beispiel aus dem Syndikatsvertrag von 1926 möge die "Macht" des Syndikats beleuchten:¹⁾

"Die Lieferung der gekauften Kohlen an Eisen- und Stahlwerke, Eisenbahnen und Gasanstalten ist ohne Genehmigung nicht gestattet, Magerkohlen dürfen im direkten Streckenversand an Feldbrandziegeleien und Kalkbrennereien weder unmittelbar noch mittelbar geliefert werden, auch ist jede Umkartierung und der Weiterversand von der Station, nach welcher die Kohlen von uns verfügt worden sind - bei Lieferung nach den Rheinhäfen außerdem jede Verwendung der Kohlen, welche dieselben auf dem vorgesehenen Wasserweg entzieht -, unzulässig.

Zu widerhandlungen durch Sie oder Ihre Unternehmer haben in jedem Falle eine Erhöhung der Preise um drei Mark je Tonne zur Folge."

Durch Androhung solch harter Strafen mußte sich das Syndikat vor den Händlern schützen; denn diese versuchten, unter der Hand - durch Verschiebung von Deckadressen - die strengen Syndikatsbestimmungen zu umgehen.

de) Die Syndikatshandelsgesellschaften und ihre verschiedenen Absatzorganisationen nach 1925

Das Syndikat arbeitete mit verschiedenen Organi-

1) Syndikatsvertrag von 1926.

sationen zusammen, die behilfflich waren, einen gleichmäßigen und nach Möglichkeit reibungslosen Geschäftsverkehr zu garantieren. Es handelte sich in der Hauptsache um Transportgesellschaften.

1. Die "Kohlentransportgesellschaft m.b.H. Duisburg-Ruhrort" (KTG) war die Zentrale für den gesamten Niederrheinverkehr, für Lieferungen per Schiff nach Frankreich, Belgien und für die Ausfuhr nach Übersee.

Die Holländische "Steenkohlen-Handelsvereeniging Utrecht" (SHV), die auch vom Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat beliefert wurde, hatte eine eigene Rheinflotte.

2. Dem Hamburger Frachtenkontor, das auch noch über Niederlassungen in Holland und England verfügte, war die Aufgabe zugewiesen, Schiffsraum im seeseitigen Export zur Verfügung zu stellen. Das Frachtenkontor verfügte über den erforderlichen Schiffsraum; mit seiner Hilfe war es ihm möglich, sich sowohl dem Rhythmus der Erzeugung als auch der Verkehrslage auf dem Rhein und dem Dortmund-Ems-Kanal anzupassen.

3. Das Rheinisch-Westfälische Kohlensyndikat war ferner gemeinsam mit belgischen und holländischen Firmen an Umschlagseinrichtungen beteiligt, die eine schnelle Abfertigung beim Be- und Entladen der Schiffe garantierten. Beispielsweise arbeitete das deutsche Kohlensyndikat in Holland mit der Firma "Nederlandsche Havenbedrijf Rotterdam", in Belgien mit der Firma "Egéma" in Brüssel eng zusammen.

4. Um auf den Binnenschiffverkehrsverkehr Einfluß zu gewinnen, beteiligte sich das Syndikat an der "Westfälischen Transport A.-G.".

5. Ein Gemeinschaftsunternehmen, an dem sowohl die Reeder als auch das Kohlensyndikat je zur Hälfte

beteiligt waren, war die "Deutsche Kohlen-Depot G.m.b.H. Hamburg". Nachdem die Gesellschaft durch einen Reklamefeldzug die Voreingenommenheit gegen deutsche Bunkerkohle beseitigt hatte, konnte sie große Bunkerdepots auch in Italien, Spanien, Portugal, Nordafrika, Ägypten und Südamerika errichten und gewann so Einfluß auf den Weltkohlenmarkt.

"Das noch verbleibende Kohlengeschäft wurde dem inländischen Ausfuhrhandel und dem ausländischen Einfuhrhandel überlassen."¹⁾

1) Gutachten: Zur Frage des Gemeinschaftsverkaufs der Erzeugung der in der "Deutschen-Kohlen-Bergbau-Leitung" zusammengeschlossenen Zechen, Essen 1949, S. 13.

3. Der Ruhrkohlenverkauf von 1945 bis zum 31. März 1956

a) Die Maßnahmen der Alliierten

Nach dem Zusammenbruch von 1945 fanden die Alliierten in der Nachfolgegesellschaft des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikats, der sog. "Reichsvereinigung Kohle", eine Zentralorganisation vor, die sofort die Verteilung der Kohle nach ihren Gesichtspunkten und unter ihrer Leitung vornehmen konnte. Durch den Zusammenbruch war der westdeutsche Steinkohlenbergbau stark in seiner Leistungsfähigkeit beeinträchtigt worden. Betrug die Kohlenförderung im Jahre 1936 noch rund 136 Millionen Tonnen, so wurden 1945 etwa 35 Millionen Tonnen gefördert.¹⁾ Es war offensichtlich, daß die Alliierten - trotz ihrer feindlichen Einstellung zu deutschen Konzernen und Syndikaten - darauf angewiesen waren, eine Lenkung der deutschen Kohlenlieferung mit Hilfe eines bewährten Planes vorzunehmen. Sie arbeiteten sofort mit am Aufbau der Absatzorganisation, nicht zuletzt auch, um für den Export nicht unerhebliche Mengen in ihre Interessengebiete ziehen zu können.

Zunächst löste die Militärregierung am 5.9.1945 das Kohlensyndikat auf und gründete die Kohlenverteilungsstelle Ruhr (Ruhrkohlen-Centrale). Diese diente als Hilfs- und Kontrollorgan der North-German-Coal-Control für Verteilungs- und Versandfragen.²⁾

Schon ein Jahr darauf wurde die Ruhrkohlen-Centrale aufgelöst; an ihre Stelle trat die North-German-Coal-Distribution-Office (NGCDO). Es hatte Verteilung und Ver-

-
- 1) Kiersch, G.: Organisation des Kohlenabsatzes in den Vereinigten Staaten und Westeuropa, Essen 1952, S.26.
2) Kiersch, G.: Organisation des Kohlenabsatzes in den Vereinigten Staaten und Westeuropa, Essen 1952, S.26.

kauf aller festen Brennstoffe für sämtliche Reviere der britischen Zone durchzuführen.

- b) Gründung der "Deutschen Kohlenbergbau-Leitung" (DKBL) und des "Deutschen Kohlen-Verkaufs" (DKV)-Auflösung dieser Organisationen

Nach einjähriger Existenz wurde die NGCDO liquidiert. Man rief zwei neue Gesellschaften ins Leben: die "Deutsche Kohlenbergbau-Leitung" (DKBL) und eine Verkaufszentrale, den "Deutschen Kohlen-Verkauf" (DKV). Anweisungsbefugnis hatte das sog. Dreimächteorgan (Com-bines Coal Control Group = CCCG).

Ursprünglich umfaßte der "Deutsche Kohlen-Verkauf" den Absatz aller westdeutschen Brennstoffe, aber schon im Jahre 1950 gründeten der Aachener und der Niedersächsische Steinkohlenbergbau eigene Absatzorganisationen.¹⁾

Der Deutsche Kohlen-Verkauf führte die Aufgaben der NGCDO weiter, mit der Einschränkung, daß eventuelle Einfuhrkohlen nicht über die Zentralorganisation geleitet werden durften. Im wesentlichen setzte der DKV die Tradition des Kohlensyndikates fort, soweit ihm dies irgendwie möglich war.

Einige alliierte Stellen erhoben immer wieder Angriffe gegen den DKV. Damals antwortete E. Hoffmann auf die Vorwürfe der Alliierten:²⁾ "Auf alliierter Seite scheinen hier (bei der Debatte um das Fortbestehen des DKV) die Meinungen auseinanderzugehen. Es sind starke Kräfte vorhanden, die eine Zerschlagung der bestehenden Absatzorganisation und die Herstellung eines völlig

- 1) Kiersch, G.: Organisation des Kohlenabsatzes in den Vereinigten Staaten und Westeuropa, Essen 1952, S.26.
2) Hoffmann, E.: Kohlenwirtschaft und Kartellpolitik, Mannheim 1950, S.56.

freien Wettbewerbs wünschen.

Auf der deutschen Seite herrscht zwischen Werksseite und Gewerkschaftsseite keinerlei Meinungsverschiedenheit darüber, daß von einer zentralen Regelung des Kohlenverkaufs und einer einheitlichen Festsetzung der Preise nicht abgegangen werden kann.

Die historische Entwicklung des Ruhrbergbaus sowie die besonders gelagerten, oft sehr schwierigen Abbauverhältnisse, die daraus resultierende Unterschiedlichkeit der Produktionskosten machen es unmöglich, einen so freien Wettbewerb zuzulassen, wie er teilweise auf alliierter Seite gewünscht wird."

Im Grunde genommen richteten sich die Angriffe der Alliierten weniger gegen die Absatzorganisation als solche, denn sie hatte in der Nachkriegszeit die geringe Förderung gerecht verteilt, sondern gegen den unterstellten Kartellcharakter und die unerwünschte Konzentration wirtschaftlicher Macht. Daß diese Einstellung auch heute noch - vor allem bei den Engländern - vorhanden ist, wundert nicht. Grotesk ist nur, daß die Alliierten in ihren eigenen Ländern Kartell-, Syndikat- und Konzernpolitik im großen betreiben, ja stolz auf diese Einrichtungen sind, wogegen diese Organisationen in deutschen Händen sofort als Gefahr für den "allgemeinen Weltfrieden" angeprangert werden. Aber auch darüber urteilt letzten Endes die Geschichte. Die Alliierten behaupten ebenso, daß der DKV nicht mit der im Entstehen begriffenen Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl in Einklang zu bringen sei. Auch hier sucht man vergeblich nach einer zwingenden Logik!

Auf Empfehlung der Alliierten Kontrollgruppen beschlossen die Bergwerksgesellschaften im Jahre 1950 die Bildung einer gemeinschaftlichen Verkaufsorganisation.¹⁾

1) Kiersch, G.: Organisation des Kohlenabsatzes in den Vereinigten Staaten und Westeuropa, Essen 1952, S.26.

Die ausgearbeiteten Satzungen wurden der CCCG zur Genehmigung vorgelegt, diese lehnte den Antrag ab.

Die Frage lautet: Ist der DKV ein Kartell ? Nach F. Haussmann unterscheidet sich der DKV von einem Kartell grundsätzlich dadurch, daß ihm ein wesentliches Merkmal, nämlich der privatwirtschaftliche Charakter als Organisation, fehlte.¹⁾ "Nach Auffassung des deutschen Kohlenbergbaues ist eine zentrale Absatzorganisation nicht nur in Zeiten der Mangellage, sondern auch in Zeiten eines Überangebotes notwendig, um einen Beschäftigungsausgleich durchzuführen und eine Beeinträchtigung der Produktionskapazitäten zu vermeiden."²⁾

Der Deutsche Kohlen-Verkauf hat in der Zeit seines Bestehens bewiesen, daß er in der Lage war, Westdeutschland mit Kohlen zu versorgen, und zwar in der mit den Kohlenhändlern vereinbarten Zeit, am gewünschten Ort und in der geforderten Menge und Sorte, solange der Vorrat reichte.

Trotzdem wurde sowohl die DKBL als auch der DKV gemäß Durchführungsverordnung Nr. 20 zum Gesetz Nr. 27 der Alliierten Hohen Kommission aufgelöst.³⁾

-
- 1) Haussmann, F.: Der Wandel des internationalen Kartellbegriffs, Bern 1947. Vgl. auch Haussmann, Frederick: Der Neuaufbau der deutschen Kohlenwirtschaft im internationalen Rahmen, München und Berlin 1950. - Hoffmann, E.: Kohlenwirtschaft und Kartellpolitik, Mannheim 1950.
 - 2) Kiersch, G.: Organisation des Kohlenabsatzes in den Vereinigten Staaten und Westeuropa, Essen 1952
 - 3) Grosse, F.: Das Wettbewerbsproblem in der Kohlenwirtschaft, in: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S. 6.

Exkurs I

Der Vertrag der europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl (Montan-Vertrag MV) und seine Bedeutung für die Absatzorganisation der Ruhrkohle vom 6. Mai 1952

1. Preise (Artikel 61)

Der Artikel 61 des Vertragswerkes über die "Europäische Gemeinschaft" besagt, daß innerhalb des gemeinsamen Marktes Höchst- und Mindestpreise festgesetzt werden können. Mindestpreise besonders dann, wenn eine offensichtliche Krise eingetreten ist oder kurz bevorsteht. In dem Artikel heißt es weiter, daß Ausgleichszahlungen zwischen Zechen mit hohen und niedrigen Gestehungskosten verlangt werden können.¹⁾

Wenn man die Protokolle der Beratenden Versammlung über das Kartellproblem, das vom 13.5. bis 21.5.1954 in Straßburg diskutiert wurde, durchsieht, so gewinnt man den Eindruck, daß fast alle Redner der Überzeugung sind: das Wettbewerbsprinzip habe in der Kohlenwirtschaft nicht uneingeschränkte Geltung.²⁾ Der niederländische Abgeordnete Nederhorst äußerte:³⁾

"Ich halte den freien Wettbewerb in der Kohlenproduktion unter den heutigen Umständen für unmöglich, weil die sozialen Auswirkungen der freien Konkurrenz in Anbetracht der an der Ruhr regional zusammengeballten Erzeugung sich in verschärftem Ausmaße bemerkbar machen würden, wenn nicht die für die Kohlenerzeugung notwendige Stetigkeit des Absatzes gegeben ist, die aber bei vollständig freiem Wettbewerb nicht zu verwirklichen ist."

1) Vertragswerk über die "Europäische Gemeinschaft", 1952.

2) Kartellproblem in Straßburg: Zusammengefaßte Übersicht über die Debatten in der beratenden Versammlung in Straßburg vom 13.-21.5.1954.

3) Kartellproblem in Straßburg: a.a.O., S.6.

Der Redner kommt zu dem Schluß, daß im Kohlenbergbau der "geordnete Wettbewerb" die beste Lösung darstelle.

Die deutschen Vertreter der beratenden Versammlung, Vizepräsident Franz Etzel und Abgeordneter Dr. Schöne¹⁾ bemerkten u.a. (Etzel): Kohle, Eisen und Stahl reagieren im Markt anders als andere Güter, z.B. Textilien. Bei Kohle sei die Reagibilität des Preises auf den Verbrauch sehr stark begrenzt. Ähnlich Dr. Schöne: "Die Marktform des vollständigen Wettbewerbs, wo allein der Preis Angebot und Nachfrage in harmonischen Einklang bringt und als Regulator zwischen Produktion und Konsum betrachtet werden kann, entbehrt als theoretisches Modell der Realisierbarkeit. Gerade bei der Kohle, aber auch beim Eisen, ist die Anpassungsfähigkeit sowohl von der Produktions- als auch von der Verbrauchsseite an die augenblickliche Marktlage verhältnismäßig gering, so daß für diese Sektoren der Wirtschaft nur ein geordneter Wettbewerb in Frage kommt."

Dr. Schöne wirft einen Blick in die Vergangenheit und sagt: fast ausschließlich bestand auf dem Kohlenmarkt eine Tendenz zum Gleichgewicht, also ein Pendeln zwischen Überfluß des Angebotes und Mangellagen. So betrachtet, kann man darüber streiten, ob die "Normal-lage" als das Normale im Kohlensektor zu betrachten wäre.

Jedenfalls läßt sich daraus folgern, daß die Ordnung des Kohlenmarktes etwas diszipliniertes sein mußte als im Falle einer "Normallage".

1) Kartellproblem in Straßburg: Zusammengefaßte Übersicht über die Debatten in der beratenden Versammlung in Straßburg vom 13.-21.5.1954, S.6, 7.

2. Kartelle und Zusammenschlüsse (Artikel 65) und
§ 12 der Übergangsbestimmungen

Der Artikel 65 des Vertrages besagt etwa folgendes:¹⁾ Verboten sind alle Vereinbarungen zwischen Unternehmen, alle Beschlüsse von Verbänden, von Unternehmen und alle verabredeten Praktiken, die darauf abzielen, auf dem gemeinsamen Markt direkt oder indirekt den normalen Wettbewerb zu verhindern, einzuschränken oder zu verfälschen, insbesondere:

1. die Preise festzusetzen,
2. die Erzeugung, die technische Entwicklung oder die Investitionen einzuschränken oder zu kontrollieren,
3. die Märkte, Erzeugnisse, Abnehmer oder Versorgungsquellen aufzuteilen.

Im § 4 des gleichen Artikels heißt es weiter, daß solche Vereinbarungen nichtig sind und eine Berufung auf sie vor keinem Gericht der Mitgliedstaaten zulässig ist. Letztlich können bei Zuwiderhandlungen Geldbußen oder Zwangszahlungen festgesetzt werden.

Der § 12 der Übergangsbestimmungen sieht die Ernennung von Liquidatoren vor, die der Hohen Behörde gegenüber Rechenschaft ablegen müssen. Bei der Liquidierung der unter Artikel 65 fallenden Organisation haben die Liquidatoren nach den Weisungen der Hohen Behörde zu handeln.

Der Text des § 12 lautet wörtlich:

"Unter Mitwirkung dieser Liquidatoren prüft die Hohe Behörde die entstehenden Probleme und die Mittel, die zur Anwendung gebracht werden müssen, um:

1) Vertragswerk über die "Europäische Gemeinschaft",
1952.

1. die wirtschaftlichste Verteilung und Verwendung der Erzeugnisse und insbesondere der verschiedenen Sorten und Güteklassen von Kohle sicherzustellen;
2. bei einem Nachlassen der Nachfrage jede Beeinträchtigung der Produktionskapazität und insbesondere der für die Versorgung des gemeinsamen Marktes in normalen Zeiten oder in Zeiten der Hochkonjunktur erforderlichen Kohlenbergbauanlagen zu vermeiden;
3. eine ungleichmäßige Aufteilung der verringerten Arbeitsmöglichkeiten, die sich aus dem Nachlassen der Nachfrage ergeben könnten, auf die Arbeitnehmer zu vermeiden.

Die Hohe Behörde schafft auf Grund dieser Prüfungen und in Einklang mit den ihr übertragenen Aufgaben die Verfahren und Organisationen, die zu schaffen ihr der Vertrag Raum läßt und die sie zur Lösung ihrer Probleme bei Ausübung ihrer Befugnisse für zweckdienlich hält, ohne daß deren Bestand für die Übergangszeit beschränkt wäre".

Mit Absicht haben wir nur die drei problematischsten Bestimmungen des Vertragswerkes über die Europäische Gemeinschaft behandelt, da um diese bei Verhandlungen am heftigsten gerungen wurde. Im Grunde genommen geht es um wenige Begriffe und Argumente, die als Ziel des Vertrages angeführt werden (normaler Wettbewerb, Wettbewerbsordnung, Marktbeherrschung, Monopol, Kartell, aber auch Produktivitätssteigerung, optimale Versorgung des Marktes und Vermeidung von tiefgreifenden und anhaltenden Störungen des Wirtschaftslebens).

Der Vertrag läßt offen, wie er alle diese Begriffe verstanden haben will. Dies ist ein schlagender Be-

weis, wie uneinheitlich die Auffassung über den Wettbewerb, die Kartelle, die Monopole, über deren marktbeherrschende Stellung und ihre volkswirtschaftliche Bedeutung ist.

Der Vertrag der Europäischen Gemeinschaft, insbesondere seine Übergangsbestimmungen, haben die Möglichkeit zur Schaffung von neuen Organisationen offengelassen. Das ist gerade für Deutschland, dessen Hauptsorge immer das schwierige Sortenproblem und die richtige Ausnutzung der Förderkapazität gewesen war, von ausschlaggebender Bedeutung.

Leider hat die Durchführungsverordnung Nr. 20 zum Gesetz Nr. 27 der Alliierten den Bestimmungen der Montan-Union vorgegriffen, indem sie die Liquidation des Deutschen Kohlenverkaufs anordnete, der seine Tätigkeit schon am 31.3.1953 einstellen mußte,¹⁾ während alle übrigen Mitglieder der Montan-Union ähnliche Organisationen besitzen, wie aus dem folgenden Kapitel zu ersehen ist.

Exkurs II:

Die Marktorganisation der Kohlenwirtschaft in den übrigen Montanländern (Frankreich-Belgien-Holland-Italien).

Der f r a n z ö s i s c h e Bergbau hat es teilweise mit sehr ungünstigen Abbaubedingungen zu tun. Die eigene Förderung kann den Inlandsbedarf nicht decken; ca. 1/3 des Gesamtbedarfs an Kohle muß eingeführt werden.²⁾ Die Einfuhrabhängigkeit beeinflusste die Wett-

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S. 6.

2) Grosse, Franz: Das Wettbewerbsproblem in der Kohlenwirtschaft in: "Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie", Darmstadt 1954, S. 64.

bewerbslage der französischen Kohle stark, und diese war wohl der Anlaß zur strafferen Organisation des Marktes. Unter dem Einfluß der Weltwirtschaftskrise im Jahre 1931 forderte der französische Kohlenbergbau eine Kontingentierung der Kohleneinfuhren. Der Staat stimmte nur unter der Bedingung zu, daß sich die Zechenbesitzer zunächst über eine Regulierung des Inlandsmarktes einigten.

In den darauffolgenden Jahren wurden drei große Marktverbände gegründet:¹⁾

1. Nord-Pas-de-Calais.
2. Moselle.
3. Centre-Midi.

Der Spitzenverband dieser drei Regionalkartelle war das Comité de Gestion, dessen ausführendes Organ das Office de Statistique des Houillères (OHS). Ohne auf weitere Einzelheiten einzugehen, kann man feststellen, daß auch der französische Kohlenbergbau sich gezwungen sah, auf Grund seiner Produktions- und Absatzverhältnisse eine straffe Absatzregelung zu schaffen. Nachdem man den französischen Bergbau nach dem zweiten Weltkriege sozialisiert hatte, wurde diese Absatzregelung noch verschärft.

Der neuen Zentralorganisation, der Charbonnage de France, wurden neun regionale Verbände untergeordnet und die Houillères de Bassin gegründet, die sich noch in eine Anzahl von Produktionsgruppen aufteilt.²⁾

Die wichtigsten Aufgaben der Charbonnage de France sind:

-
- 1) Grosse, Franz: Das Wettbewerbsproblem in der Kohlenwirtschaft, in: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S. 64.
 - 2) Kiersch, G.: Organisation des Kohlenabsatzes in den Vereinigten Staaten und Westeuropa, Essen 1952, S.20.

1. "Die einheitliche Leitung, Kontrolle und Koordination der Houillères de Bassin.
2. Die Aufstellung von Produktions- und Ausrüstungsplänen für die Zechen.
3. Die Vorlage der Preisvorschläge bei der Regierung.
4. Die Sicherstellung vom Kapitaldienst der Bassins und die Koordination ihres Kapitalbedarfes.
5. Die Entwicklung, Lenkung und Koordinierung der Abbaumethode und der Verwertung der Förderung."

Ferner gestaltet die Charbonnage de France die Forschung und das Ausbildungswesen.

Sowohl die Zentralorganisation als auch die regionalen Verbände sind juristische Personen des öffentlichen Rechts. Letztere arbeiten nach privatwirtschaftlichen Grundsätzen. Gleichwohl hat sich die Regierung unter anderem jedoch folgende Fragen vorbehalten:¹⁾

1. "Die Preisfestsetzung.
2. Das Produktionsprogramm und die Kapazitätserweiterung.
3. Die Aufstellung und Änderung der Etatvorschläge, die Vergabe oder Übernahme finanzieller Beteiligungen.
4. Die Verlust- und Gewinnrechnung, die Bilanz und die Gewährung von Subventionen.
5. Den Finanzausgleich zwischen den Bassins und daneben noch weitere Entscheidungsbefugnisse in personeller Hinsicht."

1) Kiersch, G.: Organisation des Kohlenabsatzes in den Vereinigten Staaten und Westeuropa, Essen 1952, S.21.

"Die Entscheidungsvorbehalte der Regierung in allen wichtigen Angelegenheiten haben praktisch zu einem ausgeprägten Zentralismus geführt. Der gesamte französische Kohlenbergbau untersteht so einer straffen, einheitlichen verwaltungsmäßigen und marktpolitischen Ausrichtung, die durch den Staat, die Arbeitnehmer und Verbraucher gemeinsam vorgenommen wird, wobei allerdings die Lenkungsfunktionen überwiegend beim Staat liegen."¹⁾

Nach Ansicht des Verfassers ist es offensichtlich, welche großen Vorteile Frankreich mit seinem monopolisierten Kohlenmarkt gegenüber dem deutschen dezentralisierten Kohlenmarkt auf dem gemeinsamen europäischen Kohlenmarkt besitzt.

B e l g i e n hat geologisch ungünstige Bedingungen. Trotz einer hohen eigenen Förderung von 30 053 000 Tonnen im Jahre 1953²⁾ mußte es zum Sortenausgleich Kohlen ein- und ausführen. Während des Krieges hatte die Regierung einen gewissen Einfluß auf die Kohlenwirtschaft des Landes genommen, wie z.B. Festsetzung der Preise und Zahlung von Subventionen. Da auch nach dem Kriege die Kohlenversorgung nicht einwandfrei funktionierte, weil die kostenmäßig günstiger liegenden Zechen den kostenmäßig mit Verlust fördernden Zechen keinen Rentabilitätsausgleich zahlen wollten, mußte der Staat eingreifen. Das Preisniveau konnte nicht mehr allen Zechen eine Rentabilität sichern. Diese Zechen sollten stillgelegt werden; da jedoch immer noch eine Kohlennot bestand, nahm der Staat im Dezember 1947 den Rentabilitätsausgleich unter Kontrolle und machte ihn obligatorisch.

-
- 1) Kiersch, G.: Organisation des Kohlenabsatzes in den Vereinigten Staaten und Westeuropa, Essen 1952, S.21.
2) Entnommen: Zahlen der Kohlenwirtschaft DKBL. Statistik Heft Nr. 24, Essen, März 1954, S. 72.



Belgien hat heute ein zentrales Verkaufsorgan, die "Comptoir Belge des Charbons", die nur die Hausbrandkohlen nicht erfaßt, die ja in Bezug auf Menge und Sorte relativ gleichbleibend ist.¹⁾

H o l l a n d hat allein vier große Staatszechen, die zwei Drittel aller Kohlen fördern. Daneben gibt es noch vier Zechen, die sich in Privatbesitz befinden und finanziell teilweise unter französischer und belgischer Kontrolle stehen.²⁾ Die Gesamtkohlenförderung belief sich im Jahre 1953 auf 12 297 000 Tonnen.³⁾ Bei der geringen Anzahl der Zechen bedarf es keiner großen organisatorischen Maßnahmen, um den Absatz sicherzustellen. Die Preise werden amtlich festgelegt. Während des Krieges standen sogar die Privatzechen unter staatlicher Kontrolle, auch sollte der Bergbau nach dem Kriege sozialisiert werden; heute haben wir "eine zielbewußte Ausrichtung des Bergbaus und eine Koordinierung von Förderung, Preis- und Absatzpolitik auf die Interessen des Landes."⁴⁾

I t a l i e n besitzt geringe eigene Kohlenvorkommen; die Förderung betrug im Jahre 1953 nur 1 121 000 Tonnen, dem ein Import von 10 815 053 Tonnen gegenübersteht.⁵⁾

Die Betrachtung aller in der Montan-Union zusammengeschlossenen Kohlenmärkte zeigt, daß in keinem

- 1) Kiersch, G.: Organisation des Kohlenabsatzes in den Vereinigten Staaten und Westeuropa, Essen 1952, S.23.
- 2) Kiersch, G.: Organisation des Kohlenabsatzes in den Vereinigten Staaten und Westeuropa, Essen 1952, S.23.
- 3) Entnommen: Zahlen der Kohlenwirtschaft DKBL. Statistik Heft Nr. 24, Essen, März 1954, S. 72.
- 4) Kiersch, G.: Organisation des Kohlenabsatzes in den Vereinigten Staaten und Westeuropa, Essen 1952, S.23.
- 5) Entnommen: Zahlen der Kohlenwirtschaft DKBL. Statistik Heft Nr. 24, Essen, März 1954, S. 72.

dieser Länder ein freier Wettbewerb auf dem Kohlenmarkt herrscht. Jedes Land hat vielmehr seine eigene zentrale Absatzorganisation, die es ermöglicht, sowohl die wirtschaftspolitischen als auch die betriebswirtschaftlichen Belange des Bergbaus wahrzunehmen. Aber: was man im eigenen Lande für notwendig und möglich hielt - die Tatsache, daß in allen Ländern der Montan-Union eine zentrale Absatzorganisation besteht, bestätigt dies -, verwehrte man den Deutschen, die angeblich ein gleichberechtigter Partner innerhalb der Montan-Union sind.

Deutschland bildet somit die einzige Ausnahme. Hier wurde verlangt, den zentralen Kohlenverkauf aufzulösen und dezentrale Verkaufsorganisationen neu aufzubauen. Das ist eine außerordentliche Benachteiligung Deutschlands und verschlechtert die Startposition auf dem neuen gemeinsamen europäischen Markt wesentlich. Selbst England, das zwar zur Zeit noch außerhalb der Montan-Union steht, ihr aber Konkurrenz machen kann und wird, verfügt über eine zentral gelenkte Absatzorganisation, den "National Coal Board". Und damit gilt: Auch für die deutsche Kohlenwirtschaft muß aus dem Gedanken der Gleichberechtigung heraus eine Neuregelung gefunden werden. Denn als eine annähernd ausreichende Lösung kann in keinem Falle die Gründung der Gemeinschaftsorganisation "Ruhrkohle" angesehen werden, da diese Organisation gegenüber den sechs selbständigen unabhängigen Kohlenverkaufsgesellschaften des Ruhrgebietes nur Beratungs- aber keine Weisungsbefugnisse ausüben kann.

Es sei dem Verfasser erlaubt, an dieser Stelle noch folgendes einzuflechten: Bei dem Aufbau der Absatzorganisation in den Schumanplan-Ländern gibt es zwar große Unterschiede, aber zur Behebung gleicher

Schwierigkeiten ist eine gewisse Übereinstimmung in der Wahl der Mittel festzustellen. Zwischen den beiden Weltkriegen bestand ein ausgeprägter Käufermarkt, und erst zu dieser Zeit nahm der jeweilige Staat Einfluß auf die Organisationen der Kohlenmärkte. Der Wettbewerb wurde eingeschränkt, die Preise festgelegt oder zum mindesten kontrolliert. Der Markt wurde aufgeteilt und die Förder- und Absatzquoten festgesetzt. Sehr oft bestand auch noch ein Erlösausgleich zwischen den einzelnen Revieren. Kohleneinfuhrländer erließen Importbeschränkungen. Man führte alle diese Maßnahmen ein, um die Kapazität für die Versorgung der Märkte mit Kohlen in Zeiten sowohl des Überflusses als auch des Mangels aufrechtzuerhalten und dem gesamten Bergbau eine gleichmäßige Beschäftigung geben zu können.

Nach dem zweiten Weltkrieg wurden, bedingt durch das Chaos nach 1945 und den damit verbundenen Kohlenmangel, die Kohlenverkaufsorganisationen in den europäischen Ländern noch stärker vom Staate beaufsichtigt oder gelenkt. Die Kohlenpreise wurden festgesetzt, und an Stelle der Absatzkontingentierung trat eine Quotierung des Verbrauches. In England, Frankreich und Belgien wurde der Bergbau zunächst subventioniert, in England und Frankreich später sogar verstaatlicht.

In den meisten europäischen Ländern - und dies verdient festgehalten zu werden - haben die Kohlenabsatzorganisationen ohnedies nur noch rein technische Bedeutung, da Preise und Konditionen des Verkaufs vom Staate bis ins einzelne vorgeschrieben werden.

Deshalb kann man auch diese Kohlenorganisationen nicht als Kartelle im eigentlichen Sinne bezeichnen; denn die Anweisungen gehen nicht mehr von Zechenbesitzern oder Zechenleitern aus, sondern von staatlichen Behörden, und die Ziele sind nicht mehr rein privat-

wirtschaftlicher Natur, sondern haben sich der allgemeinen Wirtschaftspolitik unterzuordnen.

Es verdient darum hohe Beachtung, daß der Ruhrbergbau sich von dieser staatlichen Bevormundung lösen will, indem er wahrscheinlich eine Kohlenpreiserhöhung im Herbst 1957 durchführen wird, um damit die Möglichkeit zu schaffen, die Mittel für einen noch privatwirtschaftlich ausgerichteten Bergbau zu erhalten. Er würde - falls diese Erhöhung eintritt - in weiser Voraussicht und Selbstbeschränkung auf Subventionen verzichten.

Auf Grund der Analyse der Absatzorganisationen der im Schumanplan vereinigten Länder kommt man zu folgendem Ergebnis:

Besonders die Kohlenwirtschaft an der Ruhr ist - bedingt durch die Unelastizität des Kohlenangebotes, und die unterschiedliche Elastizität der Nachfrage - nicht geeignet für eine verkehrswirtschaftliche Marktordnung. Eine Absatzlenkung ist dringend erforderlich, wobei die Ziele nicht privatwirtschaftlicher Natur sein dürfen, sondern den öffentlichen Interessen entsprechen müssen. Die Interessen sollen von der staatlichen Wirtschaftspolitik bestimmt und wahrgenommen werden. In diesem Sinne arbeitete auch der Deutsche Kohlen-Verkauf bis zu seiner Auflösung. Die marktbeeinflussenden Maßnahmen erfolgten auf Grund behördlicher Anweisungen. Um so unverständlicher war der Beschluß der Alliierten, den Deutschen Kohlen-Verkauf aufzulösen und an seiner Stelle dezentralisierte Verkaufsorganisationen aufzubauen, wo doch in allen anderen Schumanplan-Ländern straffe Kohlen-Absatzorganisationen bestanden. Nach der Liquidation des Deutschen Kohlen-Verkaufs im Jahre 1953¹⁾ wurde für das Ruhrgebiet eine Neuregelung geschaffen, die der näch-

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S. 6.

ste Abschnitt behandelt.

c) Die "Gemeinschaftsorganisation Ruhrkohle"
(Ge.-Org.) und ihre sechs Verkaufsgesellschaften

ca) Die Organe und ihre Aufgaben

Der Aufgabenbereich der Ruhrkohle G.m.b.H. ist die Wahrnehmung kohlenwirtschaftlicher Belange, wie sie in der Durchführungsverordnung Nr. 20 zum Gesetz Nr. 27 für die "Gemeinschaftsorganisation Ruhrkohle" vorgesehen ist und wie es sich auch aus der Durchführung der Bestimmung des Vertragswerkes über die Gründung der "Europäischen Gemeinschaft" für Kohle und Stahl ergibt.¹⁾

Die Gesellschaft nahm ihre Tätigkeit am 1.4.1953 auf. Sie hat grundsätzlich gegenüber den Verbrauchern, Verkaufsstellen oder Bergwerksgesellschaften kein Anweisungs-, sondern nur Beratungsrecht.

Die Organe der Gesellschaft sind die einer Aktiengesellschaft. Sie tätigt die Geschäfte im eigenen Namen, aber für Rechnung der Gesellschafter; ihre Auslagen werden durch eine Umlage gedeckt.

Der Gemeinschaftsorganisation Ruhrkohle gehören 55 Bergwerksgesellschaften an, die im Besitze von 113 Zechen, 64 Kokereien und 22 Brikettfabriken sind.²⁾

Das Stammkapital der Gesellschaft beträgt 500 000 Mark; es muß von den Gesellschaftern gezeichnet werden. Eine Stimme in der Gesellschaftsversammlung entspricht einem Anteil von 100.-- DM.

Um die mannigfaltigen Aufgaben der Gemeinschaftsorganisation Ruhrkohle darzustellen, soll der Aufga-

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S.6.

2) Das Folgende: Laut Mitteilung von Ge.-Org.

benbereich nach Abteilungen gegliedert werden.

In der Abteilung für Beratungsaufgaben werden folgende Probleme behandelt:

1. Die Bearbeitung der Produktion- und Versandvorschau.
2. Die globale Versandplanung (einschl. Zechendeputate und Vermittlung der Lieferung von Zeche zu Zeche).
3. Die Versandkontrolle und Versandkoordinierung.
4. Die Verkehrsplanung (Frachtenkontrolle, Hafen- und Umschlagseinrichtungen).
5. Die Brennstofftechnik (Qualitätskontrolle, wärmetechnische Verbrauchsberatung).

Die Dienstleistungsaufgaben versehen:

1. Die Lochkartenabteilung, die die Arbeits- und Abrechnungsunterlagen erstellt und die Buchungen vornimmt.
2. Die Statistik als Produktions-, Auftrags-, Versand- und Umsatzstatistik.

Die Koordinierungsaufgaben sind:

1. Für den Inlandabsatz die Marktbeobachtung, der Sorten- und Beschäftigungsausgleich und allgemeine Koordinierungsfragen.
2. Für den Auslandsabsatz kommen zu der Marktbeobachtung und den allgemeinen Koordinierungsfragen die Probleme des Seetransportes.
3. Das Problem des Erlösausgleichs und der Umlagen wird in diesem Arbeitsbereich ebenfalls behandelt.

cb) Die Ausschüsse und ihre Funktionen

Der Gemeinschaftsorganisation Ruhrkohle sind durch Beschluß folgende Ausschüsse zugeordnet:

1. Ein Geschäftsausschuß zur Entscheidung aller Fragen, für die die Zuständigkeit eines anderen Organs nicht gegeben ist.
2. Ein Absatzausschuß zur Entscheidung von Absatzfragen.
3. Ein Abrechnungs- und Umlageausschuß zur Entscheidung von Fragen der Abrechnung mit den Gesellschaftern und der Umlageerhebung.
4. Ein Qualitätsausschuß zur Entscheidung von grundlegenden Qualitätsfragen.
5. Ein Selbstverbrauchsausschuß zur Entscheidung des Zechen- und Werksselbstverbrauchs.
6. Ein Landabsatzausschuß zur Entscheidung von Fragen, die das Landabsatzgeschäft betreffen.

Alle Mitglieder, die einem der oben erwähnten Ausschüsse angehören, müssen im Vorstand, Aufsichtsrat oder in der Verwaltung der Gesellschaft tätig sein. Voraussetzung für einen Sitz in einem Ausschuß ist ferner eine jährliche Förderung von 2,5 Millionen Tonnen Kohle.

Eine wichtige Aufgabe der Gesellschaft ist, bei nachlassender Nachfrage die sechs Verkaufsgesellschaften zu ermahnen, alle Gruben gleichmäßig zu beschäftigen.

cc) Die sechs Verkaufsgesellschaften

Neben der "Gemeinschaftsorganisation Ruhrkohle" wurden am 1.4.1953 sechs Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften gegründet, die den Verkauf von Steinkohlen, Koks und Briketts übernahmen. Man benannte die Verkaufsgesellschaften nach den bekanntesten Flözen des Ruhrgebietes.

1. "Angelika"	Ruhrkohlenverkaufs	G.m.b.H.	Essen
2. "Mausegatt"	"	"	Essen
3. "Finefrau"	"	"	Essen
4. "Präsident"	"	"	Essen
5. "Geitling"	"	"	Duisburg
6. "Sonnenschein"	"	"	Duisburg

Fast alle Bergwerksgesellschaften haben sich einer dieser Verkaufsgesellschaften angeschlossen, so daß im Durchschnitt ca. 9 Bergwerksgesellschaften eine Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft bilden.

Jede Verkaufsgesellschaft hat ein Stammkapital von 1 Million Mark, das von den angeschlossenen Bergwerksunternehmen in gewisser Höhe gezeichnet werden muß. Die Gesellschafter einer Verkaufsgesellschaft sind verpflichtet, ihre gesamte Förderung und Erzeugung von Brennstoffen den Verkaufsgesellschaften zur Verfügung zu stellen. Als Ausnahme hiervon gelten nur: Der Werksebstverbrauch, der Zechenselbstverbrauch, die Deputatkohlen der Arbeiter und Angestellten, die verschenkten Kohlen und die gelieferten Mengen auf Grund von Sonderlieferverträgen.

Die Verkaufsgesellschaften haben die angelieferten Brennstoffe nach Maßgabe des Vertrages zu vertreiben und den Erlös den Gesellschaften zu überweisen. Die Verkaufsgesellschaften arbeiten ohne Gewinn und Verlust;

sie decken ihre Unkosten durch eine Umlage. Die Organisation ist für alle sechs Verkaufsgesellschaften die gleiche.

Der Verkauf der Brennstoffe: Kohle, Koks, Briquets gehört zum Aufgabenbereich der **V e r k a u f s - a b t e i l u n g e n**, wobei sich alle sechs Verkaufsgesellschaften der einen Verkaufsorganisation bedienen.

Die Verkaufsabteilungen sind unterteilt in Verkauf-Inland und Verkauf-Ausland. Der Inlandsverkauf ist weiter gegliedert in folgende Abteilungen:

- C1. Unmittelbare Abnehmer
- C2. Bundesbahn
- C3. Truppen (Alliierte)
- C4. Oberrheinische Kohlenunion
- C5. Bezirksbüros

Die Abteilungen C1, C2 und C3 führen die Verkaufsverhandlungen mit den Direktabnehmern. Die Zahl der Direktabnehmer beträgt gegenwärtig ca. 200.¹⁾

Die Großbezieher, die jährlich über 48 000 Tonnen abnehmen, können als Selbstbesteller bei den drei Verkaufsstellen der Verkaufsgesellschaften auftreten.²⁾ Eine Sonderstellung nehmen die Großhändler erster Hand in den Gebieten um Dortmund, Hagen und Duisburg ein; sie können direkt bei den Zechen bestellen, ohne den Umweg über die Verkaufsgesellschaften nehmen zu müssen.

Schon beim Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikat spielte der Handel eine große Rolle und erfuhr eine eigene Regelung. Bei den sechs Verkaufsgesellschaften gilt für den Handel folgendes:³⁾

-
- 1) Laut Mitteilungen von Ge.-Org.
 - 2) Laut Mitteilungen von Ge.-Org.
 - 3) Das Folgende: Laut Mitteilungen von Ge.-Org.

Der Großhandel erster Hand kann von den Zechen direkt beziehen, dagegen müssen alle sonstigen Inlandsverbraucher sich an eines der neun Bezirksbüros oder deren Agenturen wenden, wenn sie Kohlen benötigen. In folgenden Städten sind Kohlenbüros errichtet worden: Hamburg, Bremen, Hannover, Dortmund, Hagen, Duisburg, Köln und Berlin, dazu kommt noch die "Oberrheinische Kohlenunion" als Nachfolger des "Kohlenkontors Weyhenmeyer u. Co. i.L. Mannheim-Ludwigshafen", die früher den süddeutschen Raum belieferte.

Die Bezirksbüros arbeiten in Personalgesellschaft für alle sechs Verkaufsgesellschaften.

Die Hauptaufgabe der Bezirksbüros ist, Verbraucheraufträge zu sammeln und an die zuständige Zechengruppenverkaufsstelle weiterzuleiten. Dabei sollen die Wünsche der Verbraucher soweit wie möglich berücksichtigt werden, besonders hinsichtlich der Arten und Sorten.

Der Auslandsverkauf hat folgende Aufteilung erfahren:

- Ex1a Belgien, Frankreich, Holland, Luxemburg
- Ex1b Italien
- Ex2a Nordische Länder und Jugoslawien
- Ex2b Schweiz - Österreich
- Ex2c Übrige Länder

Diese Aufgliederung - sie mag auf den ersten Blick willkürlich erscheinen - beruht auf Staatslieferungsverträgen, die auf freier vertraglicher Basis oder auf Zwangslieferungen beruhen.

Über diese Aufteilung geben weiterhin die verschiedenen Sonderausfuhrtarife der Eisenbahn und der Schifffahrt Aufschluß.

Ein Exportbüro ist der Länderabteilung vorgeschaltet; es stellt die Verbindung mit den ausländischen Importeuren und den inländischen Exporteuren her. Für den Auslandsverkauf werden die Arbeiten für alle sechs Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften in einem gemeinsamen Büro durchgeführt.

Grundsätzlich soll auch das Ausfuhrgeschäft Sache des Handels bleiben.

Die V e r s a n d a b t e i l u n g e n sind nach Kohlenarten aufgegliedert. In Bürogemeinschaft für alle sechs Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften sind folgende Versandstellen eingerichtet worden:¹⁾

- "A 1/2 Fettkohlen
- A 3 Gas- und Gasflammkohlen
- A 1/3 Kokskohlen
- A 4 EB-, Mager-, Anthrazitkohlen
- A 5 Briketts
- A 6 Koks"

An dieser Stelle sei nochmal auf die Notwendigkeit einer zentralen Versandplanung, wie Mengen-, Arten- und Sortenplanung, sowie der Verkehrsplanung, Schienenweg, Wasserweg und Landweg, mit allen ihren Sonderproblemen, wie Waggon- und Kahnraumgestaltung, im Hinblick auf die Mischungen, bevorzugte Belieferung der Haushaltungen und Versorgungsbetriebe, Sonderwünsche der Erzeuger und Verbraucher, Reklamationen usw. hingewiesen.

1) Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

4. Die Organisation des Ruhrkohlenverkaufs nach dem 1. April 1956

a) Die drei Verkaufsgesellschaften

Am 1. April 1956 wurden die sechs Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften Angelika, Mausegatt, Finefrau, Präsident, Geitling und Sonnenschein in drei Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften umgewandelt; es sind die Gesellschaften Präsident, Mausegatt und Geitling.¹⁾ Völlig selbständig und unabhängig, können sie ihre Preise, Verkaufsbedingungen und Rabatte eigenhändig festsetzen, und das ist der augenscheinliche Vorteil gegenüber ihren Vorläufern.

Jede Verkaufsgesellschaft hat ihre eigene Buchhaltung, Erlösabrechnung und kann eine selbständige Verkaufspolitik betreiben.

Sie ist ebenfalls zuständig für ihre eigene Personalpolitik und hat ihre eigenen Agenten in den einzelnen Außenbezirken.

Im folgenden Kapitel soll die Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft "Präsident" auf Grund des Gesellschaftsvertrages ausführlicher behandelt werden. Der Aufbau der Gesellschaften "Mausegatt" und "Geitling" ist im Prinzip gleich.

Gegenstand der Unternehmung ist der Vertrieb von Steinkohlen, Steinkohlenkoks, Steinkohlenschwelkoks und Steinkohlenbriketts sowie die Durchführung aller Aufgaben, die diesem Zwecke dienen.

Brennstoffe, die nicht aus den Anlagen der Gesellschaft gewonnen worden sind, können ebenfalls durch die Verkaufsgesellschaft abgesetzt werden.

Dagegen verpflichten sich die Gesellschafter der Verkaufsgesellschaft Präsident in § 6 der Satzung, ih-

1) Entnommen aus: Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

re gesamte Förderung und Erzeugung von Brennstoffen der Verkaufsgesellschaft zu überlassen, die den Verkauf nach den Bestimmungen des Vertrages durchzuführen hat. Als Ausnahme hiervon gelten: Der Werkselbstverbrauch, der Zechenselbstverbrauch, die Deputatkohlen der Arbeiter und Angestellten und die verschenkten Kohlen sowie gelieferte Mengen auf Grund von Sonderlieferverträgen, die nicht mit in den Absatz der Verkaufsgesellschaften einbezogen sind.

Die Bergwerksgesellschaften mußten sich einer dieser Verkaufsgesellschaften anschließen, so daß im Durchschnitt ca. 18 Bergwerksgesellschaften eine Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft bilden. Jede Verkaufsgesellschaft hat ein Stammkapital von 1 Million Mark, das von den angeschlossenen Bergwerksunternehmen in gewisser Höhe gezeichnet werden muß.

Die verschiedenen Zechengesellschaften sind angewiesen, in gewissem Umfange Liefer- und Lagerverpflichtungen zu übernehmen (etwa $1/24$ der Förderung oder Erzeugung einer Zechengesellschaft pro Jahr), der genaue Satz wird jedoch nach Maßgabe der Förderung durch die Gesellschafterversammlung festgelegt. Nur höhere Gewalt entbindet von dieser Pflicht. Bei größerer Unwirtschaftlichkeit kann eine Stillegung oder Fördereinschränkung beschlossen werden. Der Zechenbesitzer trägt für die von ihm zum Versand gebrachten Kohlen die Verantwortung, das bedeutet, daß er alle Kosten, die z.B. durch Qualitätsmängel entstehen, zu tragen hat.

Alle Gesellschafter müssen nach Arten, Mengen und Sorten möglichst gleichmäßig von der Verkaufsgesellschaft "beschäftigt" werden. Besonders bei einem Rückgang der Nachfrage ist eine unbillige Verteilung der Beschäftigung der Gesellschafter unter allen Umständen zu vermeiden. Die Verkaufsgesellschaft hat aber auch

dafür zu sorgen, daß bei einem Überhang der Nachfrage eine redliche Belieferung der Abnehmer erfolgt.

Die Geschäftsführung schlägt der Gesellschafter-Versammlung die Festsetzung der Verkaufspreise für die einzelnen Arten und Sorten vor. Auf Grund der jeweils geltenden Verkaufspreise und unter Beachtung der von der "Ruhrkohlenberatung G.m.b.H." festgesetzten Qualitätsnormen werden von der Geschäftsführung Qualitätsaufschläge oder Qualitätsabschläge bei Abweichung von der normalen Qualität für bestimmte Sorten einzelner Mitglieder festgelegt.

Die Gesellschaft arbeitet ohne Gewinn und Verlust. Alle Verkaufserlöse werden an die Gesellschafter ausgeschüttet. Jeder Gesellschafter erhält monatliche Anzahlungen, alle weiteren Einzelheiten muß die Gesellschaftsversammlung mit $\frac{3}{4}$ aller abgegebenen Stimmen beschließen.

Die technische Durchführung aller dieser Aufgaben gehört zum Aufgabenkreis der Geschäftsführung der Ruhrkohle-Treuhand G.m.b.H.

Die Verkaufsgesellschaft darf keine Gelder an irgendeine Gesellschaft als Darlehen oder Sicherheiten gewähren.

Die Geschäftsunkosten der Gesellschaft werden anteilig auf die Gesellschafter umgelegt. Mit der Geschäftsführung ist die Ruhrkohle-Treuhand G.m.b.H. beauftragt.

Jeder Gesellschafter, der durch eigene Schuld seinen Lieferverträgen nicht nachkommt, kann zu einer Vertragsstrafe herangezogen werden. Ebenfalls bestraft wird ein Gesellschafter, der entgegen den Bestimmungen des Vertrages Brennstoffe anbietet, verkauft, liefert oder verbraucht. Er hat an die Gesellschaft eine Vertragsstrafe in doppelter Höhe des durchschnittlichen

Verkaufspreises für 1 Tonne Koks-kohle zu entrichten, mindestens aber 5.000.-- DM. Für Zuwiderhandlung gegen sonstige Vertragsbestimmungen beträgt die Strafe in jedem Falle mindestens 3.000.-- DM.

---Die Gemeinschaftswerbung, die Marktforschung und Marktbeobachtung, die Untersuchungs- und Entwicklungstätigkeit hinsichtlich der Verbrennungstechnik, die Festlegung von Qualitätsnormen und die Durchführung von Qualitätsuntersuchungen von Ruhrkohlen sowie die Verkehrsfragen gehören zum Aufgabenbereich der "Ruhrkohlenberatung G.m.b.H.".

Die Gesellschaft Ruhrkohlen-Beratung G.m.b.H. hat nach Maßgabe und in den Grenzen der von der Hohen Behörde der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl genehmigten Vereinbarungen im Gemeinschaftlichen Büro mit den übrigen Verkaufsgesellschaften zusammenzuarbeiten, um den Beschäftigungs-, Sorten- und Versorgungsausgleich zu fördern.

Der Gesellschaft "Ruhrkohlen-Export-G.m.b.H." ist die Aufgabe zugewiesen, die Ausfuhr von Brennstoffen in Ländern außerhalb des Gemeinsamen Marktes der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl zu regeln. Die Kohlenverkaufsgesellschaft Präsident hat der Ruhrkohlen-Export-G.m.b.H. die Mengen nach Arten und Sorten zur Verfügung zu stellen, die von der Exportgesellschaft für die Ausfuhr nach der Gesamtvorschau des Gemeinschaftlichen Büros vorgesehen sind.

Soll die Verkaufspolitik grundlegend geändert oder die Ausfuhr von Kohlen vermindert werden, so muß der Beirat mit 3/4 Stimmen Mehrheit seine Zustimmung geben. Der Beirat der Ruhrkohlen-Export-G.m.b.H. ist zu hören.

Die Verkaufsgesellschaft "Präsident" hat folgende Organe:

1. Gesellschafterversammlung,
2. Beirat,
3. Geschäftsführung.

Zu 1. Oberstes Organ ist die Gesellschafterversammlung. Sie tritt wenigstens einmal jährlich auf Beschluß der Geschäftsführung oder des Beirates zusammen. Die Gesellschafterversammlung leitet der Vorsitzende des Beirates oder sein Stellvertreter. Beschlußfähig ist die Versammlung, wenn sämtliche Gesellschafter ordnungsgemäß geladen sind und die Mehrzahl sämtlicher Stimmen vertreten ist. Jeder Gesellschafter hat für je angefangene 100 000 Tonnen, die er im vorangegangenen Geschäftsjahr über die Gesellschaft verkauft hat, eine Stimme. Für Brennstoffe, die er selbst verbraucht hat, gibt es nur für je angefangene 200 000 Tonnen eine Stimme.

Zu 2. Der Beirat besteht aus Vertretern aller Gesellschafter. Für je angefangene 2 Millionen Tonnen Jahresförderung wird ein Beiratsmitglied ernannt. Im Höchstfalle dürfen von einer Zeche vier Beiratsmitglieder ernannt werden, um der Vormachtstellung einer Bergwerks-Gesellschaft im Beirat vorzubeugen. Der Beirat hat die Geschäftsführung zu beraten und zu überwachen. Zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres benennen die Gesellschafter die Mitglieder des Beirates. Wenigstens zweimal jährlich muß der Beirat zusammentreten und hat auf der ersten Sitzung des Jahres den Vorsitzenden und seinen Stellvertreter zu wählen.

Zu 3. Als Geschäftsführer werden mindestens zwei Mitglieder bestellt, von denen eines den Vorsitz übernimmt. Sie werden durch die Gesellschafterversammlung bestellt und abberufen. Wir finden sowohl echte als

auch unechte Gesamtgeschäftsführung. Der Geschäftsführer kann nur mit Zustimmung des Beirates Prokuristen und Handlungsbevollmächtigte bestellen und abberufen. Dieser Vertrag hat in der vorliegenden Fassung bis zum 31.3.1959 Gültigkeit.

Im Gemeinsamen Markt ist der Kohlenhandel neu geregelt. Dem Großhandel werden grundsätzlich alle Geschäfte mit Industrieverbrauchern, die im Kohlenwirtschaftsjahr 1955/56 bis zu 30 000 Tonnen Steinkohlen, Steinkohlenkoks und Steinkohlenbriketts verbraucht haben, überlassen. Verbraucher, die über 30 000 Tonnen im Jahre benötigen, sollen direkt beliefert werden.

Der Kohlengroßhandel hat, wie bisher üblich, den Einzelhandel zu beliefern.

Im Rahmen der Montan-Union wurden vom 1. April 1956 an neue Verkaufsgebiete für ganz Europa festgelegt. Die Ländergrenzen stimmen mit den Grenzen für die einzelnen Verkaufsgebiete nicht überein.
(Vgl. nachstehendes Schaubild)¹⁾

Abgrenzung der Verkaufsgebiete

Verkaufsgebiet 1 (Hamburg und Niederlande)

Land Schleswig-Holstein

Hansestadt Hamburg

Hansestadt Bremen

vom Land Niedersachsen:

die Regierungsbezirke Aurich, Osnabrück, Stade,
der Verwaltungsbezirk Oldenburg

1) Gesellschaftsvertrag der "Präsident", Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.



vom Regierungsbezirk Lüneburg:

die Kreise Harburg und Lüneburg sowie die Grafschaften Diepholz und Hoya des Regierungsbezirks Hannover

die Niederlande.

Verkaufsgebiet 2 (Duisburg, Dortmund und Hannover)

vom Land Niedersachsen: die Regierungsbezirke Lüneburg und Hannover (ohne die zu Verkaufsgebiet 1 gehörenden Teile)

der Verwaltungsbezirk Braunschweig und Regierungsbezirk Hildesheim

vom Land Hessen: der Regierungsbezirk Kassel, der nördliche Teil des Regierungsbezirkes Darmstadt (Alsfeld, Gießen, Lauterbach) und der Regierungsbezirk Wiesbaden mit den Kreisen Biedenkopf, Dillkreis, Limburg, Oberlahnkreis und Wetzlar

vom Land Nordrhein-Westfalen: die Regierungsbezirke Detmold, Münster, Arnsberg und Düsseldorf.

Verkaufsgebiet 3 (Köln, Aachen, Belgien und Luxemburg)

vom Land Nordrhein-Westfalen: die Regierungsbezirke Köln und Aachen

vom Land Rheinland-Pfalz: der Regierungsbezirk Koblenz (ohne Birkenfeld und Kreuznach)

der Regierungsbezirk Montabaur und Regierungsbezirk Trier (ohne die Kreise Bernkastel, Saarburg und Trier)

Land Luxemburg und Land Belgien

Verkaufsgebiet 4 (Süddeutschland einschl. Ostfrankreich)

die Länder Bayern und Baden-Württemberg

vom Land Hessen: der Regierungsbezirk Darmstadt
(soweit nicht zum Verkaufsgebiet 2 gehörig)

Regierungsbezirk Wiesbaden (ohne die zum Verkaufsgebiet 2 gehörenden Kreise)

vom Land Rheinland-Pfalz: die Regierungsbezirke
Rhein-Hessen und Pfalz

vom Regierungsbezirk Koblenz die Kreise Birkenfeld und
Kreuznach und vom Regierungsbezirk Trier die Kreise
Bernkastel, Saarburg und Trier

Saargebiet und Ostfrankreich, und zwar die Départements
Moselle, Meuse, Haute-Marne, Cote d'Or, Meurthe et
Moselle, Bas-Rhin, Haut-Rhin, Vosges, Haut-Saône,
Belfort, Doubs, Jura

Verkaufsgebiet 5

Nordfrankreich einschließlich Einzugsgebiet der Seine

Verkaufsgebiet 6

übriges Frankreich

Verkaufsgebiet 7

Italien.

b) Die Ruhrkohlen-Exportgesellschaft mit beschränkter Haftung¹⁾

Die Gesellschaft hat die Aufgabe, den Vertrieb von Steinkohlen, Steinkohlenkoks, Steinkohlenschwelkoks und Steinkohlenbriketts in Gebiete außerhalb des gemeinsamen Marktes der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl durchzuführen. Die benötigten Brennstoffe werden ihnen von den Gesellschaftern (Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften und Zechen) der Exportgesellschaft zur Verfügung gestellt.

Die Geschäfte werden im Namen der Gesellschaft, aber für Rechnung der Gesellschafter durchgeführt. Das Stammkapital beträgt 120 000,-- DM und ist von den Gesellschaftern voll einzuzahlen.

Das Gemeinschaftliche Büro hat eine Gesamtvorschau über den Brennstoffbedarf und die zur Verfügung stehenden Mengen zu erstellen. Jeder einzelne Gesellschafter ist verpflichtet, diejenigen Mengen nach Arten und Sorten zu liefern, die er bei der Angabe seiner Vorausschau als bindend zugesagt hat. Er ist ferner für die vorschriftsmäßige Lieferung der Mengen verantwortlich und hat alle Kosten, die z.B. durch Lieferung von Kohlen ungenügender Qualität entstehen, zu tragen. Die Gesellschafter dürfen nicht selbständig Kohlenlieferungen in Gebiete außerhalb des Gemeinsamen Marktes durchführen, sie haben vielmehr jede Anfrage oder jeden bei ihnen einlaufenden Auftrag aus diesen Ländern sofort der Exportgesellschaft zur Erledigung zu überweisen.

Das Gemeinschaftliche Büro hat den Beschäftigungs-, Sorten- und Versorgungsausgleich durchzuführen. Die Vertriebstätigkeit der Exportgesellschaft hat nach Maßgabe des Vorschauverfahrens des Gemeinschaftlichen Bü-

1) Entnommen aus: Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

ros zu erfolgen, wobei die besonderen Eigenarten des Ausfuhrgeschäftes zu berücksichtigen sind.

Im Einvernehmen mit der Gesellschaft "Ruhrkohlen-Beratung G.m.b.H.", die einen Qualitätsausschuß gegründet hat, werden an Hand der jeweils gültigen Verkaufspreise bei Abweichungen von der normalen Qualität der Sorten Qualitätsaufschläge oder Qualitätsabschläge festgelegt.

Die Exportgesellschaft arbeitet ohne Gewinn und Verlust. Alle Verkaufserlöse werden an die Gesellschafter ausgeschüttet.

Die Gesellschaft "Ruhrkohle-Treuhand-G.m.b.H." ist mit der technischen Durchführung dieser Aufgaben beauftragt. Die entstehenden Geschäftsunkosten der Exportgesellschaft werden auf die Gesellschafter umgelegt.

Bei Nichterfüllung des Vertrages verpflichten sich die Gesellschafter zur Zahlung einer Strafe von wenigstens 3.000,-- DM und höchstens 1 Million DM.

Ein vom Beirat ernannter Ausschuß hat die Voraussetzungen für die Verhängung einer Vertragsstrafe zu prüfen, die Höhe des zu zahlenden Betrages festzulegen und über die Verwendung der Strafgebühr zu entscheiden.

Die Ruhrkohlen-Exportgesellschaft soll mit der Ruhrkohlen-Beratung G.m.b.H. eng zusammenarbeiten auf den Gebieten der Werbung, Marktforschung und Marktbeobachtung, der Untersuchungs- und Entwicklungstätigkeit, hinsichtlich der Verbrennungstechnik und in Qualitätsangelegenheiten sowie in Verkehrsfragen.

Die Gesellschaft hat folgende Organe:

1. Gesellschafterversammlung
2. Beirat
3. Geschäftsführung

Zu 1. Die Geschäftsführung der Exportgesellschaft hat mindestens einmal im Jahr eine Gesellschafterversammlung einzuberufen. Auf der Versammlung legt die Geschäftsführung den Bericht für das abgelaufene Geschäftsjahr mit dem Bestätigungsvermerk des Abschlußprüfers und einer Stellungnahme des Beirates vor. Beirat und Geschäftsführung müssen von den Gesellschaftern entlastet werden. Der Vorsitzende des Beirates oder sein Stellvertreter leiten die Versammlung. Beschlußfähig ist die Versammlung, wenn sämtliche Gesellschafter ordnungsgemäß geladen sind und die Mehrheit sämtlicher Stimmen vertreten ist.

Je 100.-- DM eines Geschäftsanteils der Exportgesellschaft gewähren eine Stimme in der Gesellschafterversammlung. Mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen werden Beschlüsse gefaßt, soweit das Gesetz oder der Gesellschaftsvertrag nicht eine größere Mehrheit erfordert.

Jeder Gesellschafter kann gegen Beschlüsse der Gesellschafterversammlung das Schiedsgericht anrufen.

Zu 2. Der Beirat besteht nur aus Vertretern der Exportgesellschaft. Bis zu 15 Beiratsmitglieder kann jeder Gesellschafter ernennen. Die Geschäftsführung zu beraten und überwachen ist Aufgabe des Beirats. Weitere Rechte und Pflichten des Beirats beschließt die Gesellschafterversammlung. Die Geschäftsordnung wird vom Beirat beschlossen, und bei ganz bestimmten Geschäften hat die Geschäftsführung die Zustimmung des Beirats einzuholen. Mindestens zweimal jährlich muß der Beirat eine Sitzung einberufen. In jedem Jahr werden auf der ersten Beiratssitzung der Vorsitzende und sein Stellvertreter gewählt. Jedes Beiratsmitglied hat nur eine Stimme, Beschlüsse werden mit einfacher Stim-

menmehrheit beschlossen.

Zu 3. Die Geschäftsführung besteht aus wenigstens zwei Mitgliedern, von denen eines zum Vorsitz bestellt werden kann.

Bei der Gründungsversammlung werden die ersten Geschäftsführer durch die Gesellschafter bestellt, später durch den Beirat ernannt und abberufen.

Zwei Geschäftsführer können nur gemeinschaftlich die Gesellschaft vertreten oder ein Geschäftsführer und ein Prokurist gemeinsam. Prokuristen und Handlungsbevollmächtigte können von der Geschäftsführung ernannt und abberufen werden, jedoch nur mit Zustimmung des Beirats.

Sechs Monate nach Schluß eines jeden Geschäftsjahres muß die Geschäftsführung den Jahresabschluß erstellen.

Bei Meinungsverschiedenheiten über die Auslegung des Vertrages entscheidet unter Ausschluß des ordentlichen Rechtsweges ein Schiedsgericht, das aus drei Personen besteht, nämlich zwei Schiedsrichtern und einem Obmann. Die Schiedsklage ist gegen die Gesellschaft zu richten. Die gesetzlichen Vorschriften für das schiedsrichterliche Verfahren haben Gültigkeit.

Die Gesellschaft ist auf unbestimmte Zeit geschlossen, jeder Gesellschafter kann jedoch vom 31.3.1959 an zum Schluß eines Kalenderjahres durch einen eingeschriebenen Brief an die Geschäftsführung mit einer Frist von 3 Monaten kündigen. Durch Ausscheiden eines Gesellschafters wird die Gesellschaft nicht aufgelöst. Der ausscheidende Gesellschafter ist verpflichtet, seinen Anteil an die verbleibenden Gesellschafter zu übertragen.

Die Ruhrkohlen-Exportgesellschaft G.m.b.H. hat ein besonderes Abrechnungsverfahren, das sie verpflichtet,

zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres dem Beirat einen Voranschlag für die Geschäftsunkosten und gegebenenfalls Anlageanschaffungen zur Genehmigung vorzulegen. Bei Vorlage des Jahresabschlusses sind Über- oder Unterschreitungen zu vertreten. Nach folgendem Schlüssel werden vierteljährlich die Geschäftsunkosten der Gesellschaft auf die Gesellschafter verteilt.¹⁾

"Tonnenumsatz der Bergwerksgesellschaften mit der Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft, zuzüglich Tonnenumsatz der Hamborner Bergbau A.-G. und der Friedrich Thyssen Bergbau A.-G. aus Vorverträgen mit der August Thyssen-Hütte A.-G. und Tonnenumsatz der Bergwerksgesellschaften aus Sonderlieferungsverträgen bzw. Werkselbstverbrauch, nur soweit es sich um Zusatzmengen handelt."

Anschaffungen für das Anlagevermögen sind durch das Eigenkapital der Gesellschaft zu finanzieren oder über die Abschreibungen der Gesellschaft. Ist auch dies nicht möglich, so sollen grundsätzlich Fremdkredite in Anspruch genommen werden.

Die Exportgesellschaft führt ein Erlösabrechnungskonto.

Diesem Konto werden laufend belastet:²⁾

"Die Bezüge der Gesellschaft von den drei Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften zum Listenpreis ab Zeche zuzüglich Qualitätsaufschlägen, abzüglich Qualitätsabschlägen,

1) Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

2) Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

die von der Gesellschaft selbst getragenen
Speditionskosten bei fob- oder cif-Verkäu-
fen,

Handelsnutzen,

sonstige mit dem Verkauf im Zusammenhang
stehenden Ausgaben."

Dem Konto werden gutgeschrieben:

"Die erzielten Verkaufserlöse,

vereinnahmte Umsatzsteuerrückvergütung,

sonstige mit dem Verkauf im Zusammenhang ste-
henden Einnahmen."

Vierteljährlich wird der Saldo des Kontos auf die
Gesellschafter der Exportgesellschaft verteilt. Den
Verteilungsschlüssel muß der Beirat mit 3/4 Mehrheit
beschließen.

Verfügt der Ruhrzechenhandel über eine ausreichen-
de Exportorganisation nach dritten Ländern, so ist er
grundsätzlich der Ruhrkohlen-Exportgesellschaft gegen-
über gleichberechtigt. Um in Zeiten einer Mangellage
für eine gerechte Verteilung zu sorgen, kann die Ex-
portgesellschaft Maßnahmen ergreifen, die eine Ord-
nung im Markte im Interesse der gesamten Produktion
sicherstellt.

Die Exportgesellschaft kann Grundsätze für die
Zulassung zum Exporthandel nach dritten Ländern fest-
setzen. Für Lieferungen nach dritten Ländern sollen
Exporteure als Agenten nach Möglichkeit nicht einge-
schaltet werden, bestehende Verbindungen sollen jedoch
geschont werden.

Im Einvernehmen mit dem Beirat hat die Exportge-

sellschaft Richtlinien zur Überprüfung von Verstößen erlassen. Ein Sondergremium der Exportgesellschaft hat bei Verstößen über die anzuwendenden Maßnahmen zu entscheiden, z.B. Ausschluß aus dem betreffenden Markt für eine jeweils festzulegende Zeit.

Ein besonderer Ausschuß der Exportgesellschaft soll Einsprüche der Betroffenen gegen solche Entscheidungen der Geschäftsführung überprüfen. Gegen Entscheidungen dieses Ausschusses kann man Einspruch bei dem Beirat der Exportgesellschaft erheben, und wenn auch dieser Ausschuß mit 9/10 Mehrheit die Strafe nicht aufhebt, kann man noch Einspruch beim Schiedsgericht erheben.

c) Die Ruhrkohlen-Beratung G.m.b.H.

Die Gesellschaft hat folgende Aufgaben:¹⁾

"Untersuchungs- und Entwicklungstätigkeit auf dem Gebiete der Verbrennungstechnik zur wirtschaftlichsten Ausnutzung der Kohle und ihrer müheloseren Verwendung:

Mitarbeit an der Festsetzung gültiger Klassifikations- und Qualitätsmerkmale und an Untersuchungsverfahren;

Festlegung und Mitarbeit an Forschung und Qualitätsentwicklungsarbeiten für Ruhrkohle;

gemeinschaftliche Werbung für Ruhrkohle;

Marktforschung und Marktbeobachtung;

Zusammenarbeit mit der Presse;

Behandlung verkehrspolitischer Fragen."

1) Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

Alle Gesellschafter der Ruhrkohle-Beratung sind verpflichtet, die Gesellschaft zur Erreichung ihrer Ziele zu unterstützen und die Beschlüsse der Gesellschaftsorgane zu befolgen.

Das Stammkapital beträgt 500.000.-- DM; es ist von den Gesellschaftern voll einzuzahlen.

Die Gesellschaft führt die oben erwähnten Geschäfte im eigenen Namen, aber für Rechnung ihrer Gesellschafter aus. Sie arbeitet ohne Gewinn und Verlust und deckt ihre Geschäftskosten durch eine Umlage.

Die Gesellschaft hat folgende Organe:

1. Geschäftsführung
2. Beirat
3. Gesellschafterversammlung

Zu 1. Die Geschäftsführung besteht aus wenigstens zwei Mitgliedern, von denen eines zum Vorsitz bestellt werden kann. Durch die Gesellschafterversammlung werden die Geschäftsführer bestellt und abberufen.

Zwei Geschäftsführer können die Gesellschaft nur gemeinschaftlich vertreten oder ein Geschäftsführer und ein Prokurist gemeinsam.

Sechs Monate nach Schluß eines jeden Geschäftsjahres muß die Geschäftsführung den Jahresabschluß erstellen.

Zu 2. Der Beirat besteht aus höchstens 25 Mitgliedern. Für eine Beteiligung von 20.000.-- DM am Gesellschaftskapital, sei es durch einen oder mehrere Gesellschafter, kann ein Beiratsmitglied ernannt werden.

Der Beirat hat die Aufgabe, die Geschäftsführung zu beraten und zu überwachen. Weitere Rechte und Pflichten des Beirats beschließt die Gesellschafterversammlung. Zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres werden die

Mitglieder ernannt.

Die Geschäftsordnung wird vom Beirat beschlossen, und bei ganz bestimmten Geschäften hat die Geschäftsführung die Zustimmung des Beirats einzuholen.

Mindestens zweimal jährlich muß der Beirat eine Sitzung einberufen. In jedem Jahr werden auf der ersten Beiratssitzung der Vorsitzter und sein Stellvertreter gewählt.

Jedes Beiratsmitglied hat nur eine Stimme, Beschlüsse werden mit einfacher Stimmenmehrheit gefällt.

Zu 3. Die Geschäftsführung der Ruhrkohlen-Beratung hat mindestens einmal im Jahr eine Gesellschafterversammlung einzuberufen. Der Vorsitzende des Beirats oder sein Stellvertreter leiten die Versammlung. Beschlußfähig ist die Versammlung, wenn sämtliche Gesellschafter ordnungsgemäß geladen sind und die Mehrheit sämtlicher Stimmen vertreten ist. Je 100,-- DM eines Geschäftsanteils gewähren eine Stimme in der Generalversammlung. Mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen werden Beschlüsse gefaßt, soweit das Gesetz oder der Gesellschaftsvertrag nicht eine größere Mehrheit erfordert. Oberstes Organ der Gesellschaft ist die Gesellschafterversammlung. Aus ihrer Mitte kann sie Ausschüsse für ganz bestimmte Aufgaben berufen. Auf der Versammlung legt die Geschäftsführung den Bericht für das abgelaufene Geschäftsjahr mit dem Bestätigungsvermerk des Abschlußprüfers vor. Beirat und Geschäftsführung müssen von den Gesellschaftern entlastet werden.

Bei Meinungsverschiedenheiten über die Auslegung des Vertrages entscheidet unter Ausschluß des ordentlichen Rechtsweges ein Schiedsgericht, das aus drei Per-

sonen besteht, nämlich aus zwei Schiedsrichtern und einem Obmann. Die Schiedsklage ist gegen die Gesellschaft zu richten. Die gesetzlichen Vorschriften für das schiedsrichterliche Verfahren haben Gültigkeit.

Die Ruhrkohlen-Beratung G.m.b.H. hat ein besonderes Abrechnungsverfahren, das sie verpflichtet, dem Beirat einen Voranschlag für die Geschäftsunkosten und gegebenenfalls Anlageanschaffungen zur Genehmigung vorzulegen. Bei Vorlage des Jahresabschlusses sind Über- oder Unterschreitungen zu vertreten.

Die Errechnung der Geschäftsunkosten erfolgt vierteljährlich. Von allen Aufwendungen der Gesellschaft werden die Erträge (z.B. Mieteinnahmen) abgezogen.

Der verbleibende Restbetrag wird auf die Gesellschafter nach deren Tonnenumsatz verteilt, wobei der Tonnenumsatz enthalten muß:¹⁾

- a) "Die Umsätze über die Verkaufsgesellschaft,
- b) die Umsätze aus Vorverträgen,
- c) die Fest- und Zusatzmengen aus Lieferungen im Werkselbstverbrauch und aus Sonderlieferungsverträgen,
- d) Landabsatzmengen."

Alle Anschaffungen, die laut Gesellschafterversammlung aktiviert werden sollen, sind von den Gesellschaftern zinslos zu finanzieren.

d) Die Ruhrkohle-Treuhandgesellschaft m.b.H.²⁾

Gesellschafter der Treuhandgesellschaft sind die drei Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften Präsident, Maugatt und Geitling sowie die Ruhrkohlen-Exportgesell-

1) Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

2) Entnommen aus: Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

schaft und die Ruhrkohlen-Beratungsgesellschaft.

Aufgabe der Gesellschaft ist die treuhänderische Durchführung des Buchungs-, Geld- und Abrechnungsverkehrs, der Verwaltung von Vermögensteilen sowie des Lochkartenwesens auf Grund erhaltener Einzelaufträge. In ganz bestimmten Einzelfällen kann die Gesellschaft auf ausdrückliche Anweisung der Auftraggeber über deren Vermögensteile verfügen.

Das Stammkapital beträgt 80.000.-- DM; es ist von den Gesellschaftern voll einzuzahlen.

Die Gesellschaft führt die oben erwähnten Geschäfte im eigenen Namen, aber für Rechnung ihrer Gesellschafter aus. Sie arbeitet ohne Gewinn und Verlust.

Die Gesellschaft hat folgende Organe:

1. Gesellschafterversammlung
2. Beirat
3. Geschäftsführung

Zu 1. Die Geschäftsführung der Treuhandgesellschaft hat mindestens einmal im Jahr eine Gesellschafterversammlung einzuberufen. Auf der Versammlung legt die Geschäftsführung den Bericht für das abgelaufene Geschäftsjahr mit dem Bestätigungsvermerk des Abschlußprüfers vor.

Beirat und Geschäftsführung müssen von den Gesellschaftern entlastet werden. Der Vorsitzende des Beirates oder sein Stellvertreter leitet die Versammlung. Je 100.-- DM eines Geschäftsanteils gewähren eine Stimme in der Gesellschafterversammlung. Mit einfacher Mehrheit der abgegebenen Stimmen werden Beschlüsse gefaßt.

Beschlußfähig ist die Gesellschafterversammlung, wenn die Mehrheit sämtlicher Stimmen vertreten ist.

Zu 2. Aus höchstens 16 Mitgliedern besteht der Beirat. Mit einer Beteiligung von 5.000.-- DM am Gesellschaftskapital ist man berechtigt, ein Beiratsmitglied zu ernennen. Der Beirat hat die Aufgabe, die Geschäftsführung zu beraten und zu überwachen.

Die Geschäftsordnung wird vom Beirat beschlossen, und bei ganz bestimmten Geschäften hat die Geschäftsführung die Zustimmung des Beirats einzuholen.

Mindestens zweimal jährlich muß der Beirat eine Sitzung einberufen. In jedem Jahr werden auf der ersten Beiratssitzung der Vorsitzter und sein Stellvertreter gewählt. Jedes Beiratsmitglied hat eine Stimme, Beschlüsse werden mit einfacher Stimmenmehrheit gefaßt.

Zu 3. Die Geschäftsführung besteht aus wenigstens zwei Mitgliedern, von denen eines zum Vorsitzter bestellt werden kann.

Durch die Gesellschafterversammlung werden die Geschäftsführer bestellt und abberufen.

Zwei Geschäftsführer können nur gemeinschaftlich die Gesellschaft vertreten oder ein Geschäftsführer und ein Prokurist gemeinsam.

Sechs Monate nach Schluß eines jeden Geschäftsjahres muß die Geschäftsführung den Jahresabschluß erstellen.

Bei Meinungsverschiedenheiten über die Auslegung des Vertrages entscheidet unter Ausschluß des ordentlichen Rechtsweges ein Schiedsgericht, das aus drei Personen besteht: zwei Schiedsrichtern und einem Obmann. Die Schiedsklage ist gegen die Gesellschaft zu richten. Die gesetzlichen Vorschriften für das schiedsrichterliche Verfahren haben Gültigkeit.

Die Gesellschaft ist auf unbestimmte Zeit geschlossen. Jeder Gesellschafter kann jedoch vom 31.März 1959

an zum Schluß eines Kalenderjahres durch einen eingeschriebenen Brief an die Geschäftsführung mit einer Frist von drei Monaten kündigen. Durch Ausscheiden eines Gesellschafters wird die Gesellschaft nicht aufgelöst. Der ausscheidende Gesellschafter ist verpflichtet, seinen Anteil an die verbleibenden Gesellschafter zu übertragen.

Die Ruhrkohle-Treuhand G.m.b.H. hat ein besonderes Abrechnungsverfahren, das sie verpflichtet, zu Beginn eines jeden Geschäftsjahres dem Beirat einen Voranschlag für die Geschäftsunkosten und gegebenenfalls Anlageanschaffungen zur Genehmigung vorzulegen. Bei der Vorlage des Jahresabschlusses muß die Geschäftsführung Über- und Unterschreitungen dieses Voranschlages vertreten. Die Geschäftsführung ist also streng an die Daten der Planung gebunden.

Von den Geschäftsunkosten werden die laufend anfallenden Erträge abgezogen. Die um diesen Teil verminderten Geschäftsunkosten müssen sich mit den Zahlungen der einzelnen Gesellschafter decken, damit die Gesellschaft ohne Gewinn und Verlust arbeitet.

Die Abrechnung findet erst am Schluß des Geschäftsjahres statt, gemäß einem Beschluß des Beirats, der mit 3/4 Mehrheit zu fassen ist.

Anschaffungen für das Anlagevermögen sollen grundsätzlich durch das Eigenkapital der Gesellschaft oder über Abschreibungen finanziert werden. Ist dies nicht möglich, so sollen Fremdkredite in Anspruch genommen werden.

e) Das Gemeinschaftliche Büro

Die drei Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften Geitling, Präsident und Mausegatt errichteten ein Gemeinschaftliches Büro, das folgende Aufgaben wahrzunehmen hat:¹⁾

- " a) Erstellung von Vorschauen über Produktion und Absatz.
- b) Behandlung von Geschäften der Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften mit Großverbrauchern mit einem Jahresverbrauch von über 50 000 Tonnen sowie mit der Bundesbahn.
- c) Regelung von Notstandsfällen.
- d) Beladung von Seeschiffen.
- e) Poolung der Vorkosten fob Ruhrort und fob Seehäfen.
- f) Poolung der Erlösminderungen bei Eintritt in Angebote aus dritten Ländern, einschließlich der gemeinschaftlichen Festsetzung der Mengen- und Preisgrenzen.
- g) Durchführung von Transportaufgaben.
- h) Koordinierung. "

Für die Wahrnehmung der oben erwähnten Aufgaben gilt noch folgendes:

Die Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften haben dem Gemeinschaftlichen Büro - ohne Rücksicht auf die jeweilige Absatzlage - Monats-, Vierteljahres- und Jahresvorschauen mit genauen Angaben über die zu erwartende Förderung und die Mengen, über die die Bergwerksgesell-

1) Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

schaften selbst verfügen können, z.B. Werksselbstverbrauch, Zechenselbstverbrauch usw., einzureichen. Getrennt nach Arten und Sorten erstellt an Hand dieser Unterlagen das Gemeinschaftliche Büro eine Gesamtüberschau über die absatzfähige Förderung, über den voraussichtlichen Bedarf für Lieferungen in dritte Länder, an Großverbraucher und an alle übrigen Abnehmer der Verkaufsgesellschaften.

Verkaufsverhandlungen mit Großverbrauchern, die mehr als 50 000 Tonnen im Jahre abnehmen, und mit der Bundesbahn führt das Gemeinschaftliche Büro auf der Grundlage der Preislisten der Verkaufsgesellschaften. Unter Berücksichtigung des Beschäftigungs-, Sorten- und Versorgungsausgleichs verteilt das Gemeinschaftliche Büro die zu liefernden Mengen auf die drei Verkaufsgesellschaften. Die Verkaufsgesellschaft schließt dann die Kaufverträge ab und liefert die Mengen aus.

Koordinierende Maßnahmen kann der Vorsitzende des Gemeinschaftlichen Büros ergreifen, wenn Hilfeleistungen beim Absatz notleidend gewordener Förderung oder bei der Versorgung notleidend gewordener Verbraucher, bei drohenden Notständen und in Fällen höherer Gewalt - insbesondere bei technischen Störungen einer Zeche -, oder bei sonstigen Notständen notwendig sein sollten.

" Die Geschäftsführung des Gemeinschaftlichen Büros kann Beschlüsse fassen über:¹⁾

die Poolung der Vorkosten von Ruhrort
und von Seehäfen,

die Poolung der Erlösminderungen bei

1) Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

Eintritt in Angebote aus dritten Ländern einschließlich der gemeinschaftlichen Festsetzung der Mengen- und Preisgrenzen,

zur Beladung von Seeschiffen,

zur Durchführung von Transportaufgaben,

zur Durchführung der Poolung von Vor-
kosten und Erlösminderungen bei Eintritt in Angebote aus dritten Ländern.

Kommt das Gemeinschaftliche Büro auf Grund der Auswertung der Vorschau zu dem Ergebnis, daß die zur Verfügung stehende absatzfähige Förderung nach Arten und Sorten den Auftragsbestand überschreitet und daß einzelne Verkaufsgesellschaften einen unterschiedlichen Beschäftigungsgrad aufweisen, so kann es durch Neueinteilung der Aufträge der Großverbraucher, der Bundesbahn oder der Ruhrkohlen-Exportgesellschaft für eine möglichst gleichmäßige Beschäftigung der drei Verkaufsgesellschaften sorgen.

Wird bei der Auswertung der Vorschau festgestellt, daß die Nachfrage die absatzfähige Förderung fühlbar übersteigt, so gilt folgendes Verfahren:¹⁾

- "1. Die Geschäftsführung des Gemeinschaftlichen Büros kann Beschlüsse fassen, nach welchen einheitlichen, redlichen und mit den Vorschriften des Montanunion-Vertrages in Einklang stehenden Grundsätzen die Verkaufsgesellschaften einzelne Verbrauchergruppen nach Mengen, Arten und Sorten zu beliefern haben.

1) Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

2. Droht in der Versorgung von Abnehmern aus folgenden Verbrauchergruppen:

Hausbrand

öffentliche Versorgungs-
oder Verkehrsbetriebe

bedeutende Ernährungsbetriebe

ein Notstand einzutreten, so hat die Geschäftsführung des Gemeinschaftlichen Büros zur Beratung zusammenzutreten. Sie kann zur Abwendung oder zur Beseitigung dieses Notstandes mit Mehrheit Beschlüsse fassen.

3. Die Geschäftsführung des Gemeinschaftlichen Büros wird außerdem ein Verfahren festlegen, das verhindern soll, daß sich einzelne Abnehmer den Vorteil höherer Lieferungen verschaffen (z.B. Doppelaufträge). Der Vorsitzende des Gemeinschaftlichen Büros hat die Aufgabe, die Abnehmer zu veranlassen, ihren Auftrag zwecks Vermeidung einer bevorzugten Lieferung zu kürzen. Kommt der Abnehmer dieser Aufforderung nicht unverzüglich nach, so hat der Vorsitzende des Gemeinschaftlichen Büros das Recht, die notwendige Kürzung vorzuschreiben."

Die Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften haben dem Gemeinschaftlichen Büro zur Erfüllung seiner Aufgaben die nötige Unterstützung zu leisten.

Bei Nichterfüllung der sich aus dem Vertrage ergebenden Verpflichtungen müssen die Verkaufsgesellschaften eine Vertragsstrafe bis zur Höhe von 2 % des Jahresumsatzes zahlen.

Die drei Vorsitzenden der Beiräte der Verkaufsgesellschaften und deren Stellvertreter bestellen die Geschäftsführung des Gemeinschaftlichen Büros und bestim-

men auch den Vorsitzenden.

Mit Mehrheit der Stimmen werden Beschlüsse der Geschäftsführung gefaßt, wobei im Falle der Stimmen-
gleichheit die Stimme des Vorsitzenden entscheidet.
Die Verkaufsgesellschaften haben dem Gemeinschaftli-
chen Büro das Personal und die notwendigen Einrichtun-
gen zu stellen. Der Aufwand wird durch eine Umlage ge-
deckt.

f) Der Normenausschuß

Die drei neuen Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften
Präsident, Geitling und Mausegatt haben einen gemein-
samen Normenausschuß gegründet, um Kohlenmengen, die
nicht über die Verkaufsgesellschaft abgesetzt werden
sollen, für jede Zeche festzulegen. Dies sind in der
Hauptsache Probleme, mit denen das Syndikat seit sei-
nem Bestehen zu kämpfen hatte. Es handelt sich um den
Zechenselbstverbrauch, um Deputate und verschenkte
Brennstoffe, um den Werksselbstverbrauch, die Sonder-
lieferungsverträge, den Landabsatz und den Beschäfti-
gungsausgleich.

Jede Bergwerksunternehmung, die der Verkaufsgesell-
schaft angeschlossen ist, kann einen Vertreter der Ge-
sellschaft in diesen Ausschuß entsenden. Ist die För-
derung im vorangegangenen Geschäftsjahr höher als 4 Mil-
lionen Tonnen, können zwei Vertreter, und beträgt die
Förderung mehr als 10 Millionen Tonnen, so können drei
entsandt werden.

Aus seiner Mitte kann der Normenausschuß Unter-
ausschüsse ernennen. Zur Zeit bestehen vier Unteraus-
schüsse:¹⁾

1) Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-
Verkaufsgesellschaft m.b.H.

- "1. Unterausschuß für den Zechenselbstverbrauch
2. Unterausschuß für den Werksselbstverbrauch und für Sonderlieferverträge
3. Unterausschuß für Landabsatz und Deputate
4. Unterausschuß für den Beschäftigungsausgleich".

Zu 1. Die für den Z e c h e n s e l b s t v e r -
b r a u c h festgesetzten Mengen sind vom Vertrieb
durch die Verkaufsgesellschaften ausgenommen. Als Ze-
chenselbstverbrauch zählen alle Brennstoffe, die zum
Betriebe der Gruben, Kokereien, Schwelereien (ein-
schließlich der Gewinnungsanlagen für Teer, Ammoniak,
Benzol und Schwelbenzin sowie der Benzolreinigungsan-
lagen) und Brikettfabriken benötigt werden.

Wird Dampf oder Strom an Dritte abgegeben, so
zählt dies nicht als Zechenselbstverbrauch.

Alle Mengen werden wie folgt auf Kohlenwerte um-
gerechnet:¹⁾

- | | |
|---|-----------------|
| "1. je kg Dampf für Koch- u. Heizzwecke | 0,1 kg Kohle |
| 2. je kg Dampf für Energieerzeugung | 0,125 kg Kohle |
| 3. je kWh bei Stromabgabe | 0,30 kg Kohle." |

Alle Kohlenmengen, die einer Zeche als Zechenselbst-
verbrauch anerkannt werden, sind weder an den Unkosten
noch an den Mehr- oder Mindererlösen der Verkaufsgesell-
schaften beteiligt. Am Beschäftigungsausgleich nehmen
diese Mengen nach Maßgabe des Beschlusses über den Be-
schäftigungsausgleich teil.

Zu 2. Auf Grund des W e r k s s e l b s t v e r -

1) Das Folgende: Gesellschaftsvertrag der "Präsident"
Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

b r a u c h s r e c h t s sind auch diese gelieferten Kohlenmengen vom Betrieb durch die Verkaufsgesellschaften ausgenommen.

Ein Bergwerksunternehmen darf als Werkselbstverbrauch nur Gesellschaften beliefern, die entweder völlig ihr Eigentum sind oder an denen die Gesellschafter der Zeche eine unmittelbare Beteiligung von mehr als 50 % an dem Unternehmen des Verbrauchers haben. Es dürfen ferner nur Großverbraucher beliefert werden, die jährlich mehr als 12 000 Tonnen benötigen.

Die Mengen, die jede Bergwerksunternehmung im Werkselbstverbrauch abgeben möchte, können grundsätzlich von dem Gesellschaftern festgelegt werden. Sie sind aufgeteilt in Festmengen und Zusatzmengen.

Für jeden Verbraucher hat der Gesellschafter die Festmengen drei Monate vor Beginn des ersten für jedes der drei folgenden Geschäftsjahre nach Arten und Sorten anzumelden.

Die Zusatzmengen hat der Gesellschafter drei Monate vor Beginn jeden Geschäftsjahres anzumelden. Die Zusatzmengen dürfen jedoch nur geliefert werden, wenn auch die übrige Industrie, die nicht im Werkselbstverbrauch beliefert wird, von den Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften voll beliefert werden kann.

Die Kohlenlieferungen auf Grund des Werksselbstverbrauchs sind möglichst gleichmäßig auf das ganze Jahr zu verteilen. Die Geschäftsführung der Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften verlangen verbindliche Monats- und Vierteljahres-Vorschauen.

An der Unkostenabrechnung der Verkaufsgesellschaften nehmen die Festmengen mit 0,10 DM je Tonne teil, ebenfalls an außerordentlichen Belastungen, die mit 9/10 aller Stimmen der Gesellschafter der Verkaufsgesellschaften beschlossen werden. An der Erlösabrech-

nung nehmen die Festmengen nicht teil. Die Zusatzmengen haben an der Unkosten- und Erlösabrechnung vollen Anteil.

Die Werksselbstverbrauchsmengen werden in den Beschäftigungsausgleich voll einbezogen, im übrigen gelten die Bestimmungen des Rechts der Montan-Union.

Dem Werksselbstverbrauchsrecht wird das Sonderlieferungsvertragsrecht gleichgestellt. (Alle Sonderlieferungsvertragsrechte enden am 30. September 1957).¹⁾

Bei Streitfragen über die Bestimmungen des Werksselbstverbrauchsrechts entscheidet nach Anhören des Normenausschusses der Beirat der Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft.

Zu 3. Alle im L a n d a b s a t z verkauften Kohlenmengen sind vom Vertrieb durch die Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften ausgenommen.

Als Landabsatz gelten alle Lieferungen, die von den Bergwerksgesellschaften direkt oder über den Handel

1. für Hausbrand, Kleinverbrauch
und für Industrieverbraucher mit
einem Jahresverbrauch bis zu
12 000 Tonnen
2. ausschließlich über die Straße und
3. zum Verbrauch im Gebiete des Landes
Nordrhein-Westfalen

abgesetzt werden.

Nach den Bestimmungen des Montan-Union-Vertrages müssen die Landabsatzlieferungen zu den gleichen Preisen und Bedingungen wie an die Verkaufsgesellschaften geliefert werden. An der Unkostenabrechnung der Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften nehmen die im Landabsatz

¹⁾ Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

gelieferten Mengen mit einem Betrag von 0,10 DM je Tonne teil, ebenso an außerordentlichen Belastungen, die durch hoheitliche Maßnahmen auferlegt oder mit 9/10 aller Stimmen der Gesellschafter der Verkaufsgesellschaft beschlossen werden. Alle auf Landabsatzlieferungen gewährten Rabatte werden nicht in die Erlösabrechnung einbezogen, deshalb nehmen sie auch nicht an der unmittelbaren Rabattabrechnung der Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften teil.

Für jeden Verstoß gegen die im Landabsatz geltenden Bedingungen haftet der Gesellschafter, gleich ob durch ihn selbst oder durch seinen Nacherwerber verschuldet. Laut Gesellschaftsvertrag hat er eine Vertragsstrafe an die Verkaufsgesellschaften zu zahlen. Hat der Nacherwerber einen Verstoß begangen, so ist der Gesellschafter verpflichtet, von dem Nacherwerber eine Vertragsstrafe von 30,-- DM pro Tonne einzuziehen und diese Strafgebühr an die Verkaufsgesellschaften abzuführen.

Zu 4. Bei einem Rückgang der Nachfrage sollen durch den sog. B e s c h ä f t i g u n g s a u s - g l e i c h alle Gruben gleichmäßig geringer beschäftigt werden. Um das zu erreichen, werden alle bei den Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaften vorhandenen Aufträge, einschließlich der vom Gemeinschaftlichen Büro überwiesenen Aufträge, nach folgendem Verfahren auf die Gesellschafter verteilt:¹⁾

"Die Grundmenge eines jeden Gesellschafters wird errechnet aus der verwertbaren Förderung innerhalb von 24 Monaten nach Wahl des Gesellschafters während des mit dem letzten Vierteljahresschluß vor der Beschlußfassung über das Inkrafttreten des Verfahrens endenden

1) Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

Dreijahreszeitraumes.

Die Errechnung der Grundmenge erfolgt nach einem durch den Normenausschuß zu beschließenden einheitlichen Verfahren, die Errechnung der "verwertbaren Förderung" nach den "Richtlinien zur Ermittlung der verwertbaren Förderung".

Die Verteilung der vorhandenen Aufträge erfolgt nach der Grundmenge der einzelnen Gesellschafter unter Berücksichtigung der übrigen Beschäftigung jedes Gesellschafters während des Verteilungszeitraumes.

Als anrechenbare übrige Beschäftigung im Verteilungszeitraum gilt:¹⁾

- "1. Zechenselbstverbrauch ohne Einsatzmengen für zecheneigene Generatoren und ohne Brennstoffe für an Dritte abgegebene Energien und Erzeugnisse;
2. Deputate und verschenkte Brennstoffe;
3. Brennstoffe für Abgabe von Energien an Dritte wie zur Gas- und Stromerzeugung;
4. Brennstoffe für Abgabe von Erzeugnissen und für Dienstleistungen (außer Energien) an Dritte;
5. Lieferungen auf Grund von Vorverträgen;
6. Lieferungen im Landabsatz auf Rechnung der Zechen;
7. Werksselbstverbrauchslieferungen;
8. Lieferungen auf Grund von Sonderlieferverträgen."

(Zur Zeit bestehen noch Lieferverträge, die

1) Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufsgesellschaft m.b.H.

einige Schachtanlagen verpflichten, z.B. nach Holland zur Steenkohlenvereniging Utrecht und nach Belgien und Frankreich zu liefern.)

Alle Brennstoffmengen werden nach folgender Berechnung auf Kohle umgerechnet:

1 t Koks	=	1,333 t Kohle
1 t Briketts	=	0,92 t Kohle.

Nach den Richtlinien für die Ermittlung der verwertbaren Förderung wird Ballastkohle auf handelsübliche Kohle umgerechnet.

In folgenden Fällen ist eine Berichtigung der Grundmenge möglich:

1. Bei Ausfall oder Rückgang der Förderung, die der Gesellschafter nicht zu vertreten hat.
2. Bei den "Entwicklungszechen", das sind Zechen, deren Entwicklung sich auf einen längeren Zeitraum erstreckt.
3. Bei Steigerung der Förderung durch Inbetriebnahme neuer Schachtanlagen oder Teilen von Schachtanlagen.

Lassen sich bei Rückgang der Nachfrage die Gruben nicht mehr alle gleichmäßig beschäftigen, so müssen die Zechen, die aus irgendwelchen Gründen relativ mehr beschäftigt sind, den unterbeschäftigten Zechen eine Ausgleichsabgabe zahlen, die 5,-- DM pro Tonne beträgt.

III. Kurze Übersicht über den allgemeinen Bergbau der Bundesrepublik, den Steinkohlenbergbau und die Kohlenwirtschaft, auch in Hinsicht auf die Stellung in der Welt und innerhalb der Montanunion - Kohlenpreise

1. Allgemeine Bedeutung des westdeutschen Bergbaus

Die große wirtschaftliche Bedeutung des westdeutschen Bergbaus zeigen die beiden Tabellen. Danach belief sich der Umsatz des Bergbaus im Jahre 1955 auf 8,464 Milliarden DM. Der überwiegende Anteil des Bergbau-Umsatzes entfiel auf den Kohlenbergbau; er betrug mit 7,027 Milliarden DM rd. 83 v.H. des Gesamtumsatzes und bei der Bruttosumme der Löhne mit 2,671 Milliarden DM annähernd 90 v.H. der Gesamtlohnsumme von 2,984 Milliarden DM aller bergbaulichen Betriebe.

Bergbau insgesamt¹⁾

Jahr	im Jahresdurchschnitt Betriebe Anzahl	Beschäftigte i.1000	Geleistete Arbeits- std. i.Mill.	Bruttosumme d. Löhne i.1000	Umsatz Gehälter i.1000	
1950	545	571,4	1152	1894	286	4573
1951	655	592,9	1204	2322	372	5776
1952	667	614,4	1230	2571	409	6908
1953	696	643,2	1258	2705	457	7321
1954	683	641,7	1218	2765	486	7718
1955	677	643,7	1213	2984	553	8464

1) Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland, Teil I, Sonderheft, 12. Statistisches Bundesamt.

Steinkohlenförderung Bundesgebiet ab 1900

Jahr	R u h r	Aachen	Nieder- sachsen	Bundesgebiet
1900	60 119 378	1 771 489	1 144 158	63 035 025
1901	59 004 609	1 892 998	1 031 795	61 929 402
1902	58 626 580	1 992 076	1 017 594	61 636 250
1903	65 433 452	2 165 439	1 046 474	68 645 365
1904	68 526 456	2 227 319	1 077 253	71 831 028
1905	66 705 851	2 250 187	1 133 428	70 089 466
1906	78 722 115	2 250 583	1 163 020	82 135 718
1907	82 154 348	2 227 042	1 175 707	85 557 097
1908	84 832 149	2 385 986	1 153 189	88 371 324
1909	84 865 574	2 681 931	1 130 922	88 678 427
1910	89 089 212	2 745 264	1 146 276	92 980 752
1911	93 577 124	2 846 595	1 153 779	97 577 498
1912	102 822 627	3 057 421	1 165 816	107 045 864
1913	114 225 673	3 264 708	1 226 280	118 716 661
1914	98 079 745	2 733 325	1 092 515	101 905 585
1915	86 500 920	2 251 260	980 442	89 732 622
1916	94 272 662	2 482 295	972 681	97 727 638
1917	99 027 578	2 515 238	1 126 844	102 669 660
1918	95 712 250	2 516 052	1 072 146	99 300 448
1919	70 892 488	2 200 412	859 967	73 952 867
1920	88 097 439	2 191 215	960 422	91 249 076
1921	93 849 354	2 157 459	1 274 314	97 281 127
1922	96 682 993	2 384 800	1 492 338	100 560 131
1923	41 805 150	1 333 158	1 507 130	44 645 438
1924	94 127 730	2 882 513	1 402 568	98 412 811
1925	104 339 483	3 542 838	1 152 646	109 034 967
1926	112 192 119	4 613 452	1 263 963	118 069 534
1927	117 993 925	5 022 844	1 259 196	124 275 965
1928	114 566 680	5 508 645	1 277 642	121 352 967
1929	123 579 703	6 040 314	1 470 957	131 090 974
1930	107 178 801	6 720 647	1 463 775	115 363 223
1931	85 627 590	7 093 526	1 372 064	94 093 180
1932	73 274 919	7 446 605	1 314 948	82 036 472
1933	77 800 762	7 558 165	1 369 388	86 728 315
1934	90 387 557	7 527 807	1 597 519	99 512 883
1935	97 668 201	7 478 419	1 693 121	106 839 741
1936	107 477 932	7 633 757	1 851 005	116 962 694
1937	127 751 674	7 835 286	1 990 405	137 577 365
1938	127 283 507	7 753 647	1 918 023	136 955 177
1939	130 183 239	7 381 553	2 055 979	139 620 771
1940	129 188 972	7 125 276	2 043 417	138 357 665
1941	129 971 441	7 294 442	2 091 547	139 357 430
1942	128 490 142	7 215 496	2 186 441	137 892 079
1943	127 514 895	7 468 508	2 299 484	137 282 887
1944	110 856 482	4 746 859	2 288 477	117 891 818
1945	33 386 074	862 356	1 236 070	35 484 500
1946	50 451 668	2 136 141	1 358 828	53 946 637
1947	66 337 410	3 213 317	1 572 870	71 123 597
1948	81 106 304	4 262 959	1 663 672	87 032 935
1949	96 288 956	5 076 449	1 872 117	103 237 522
1950	103 328 633	5 456 675	1 969 452	110 754 760
1951	110 630 499	6 058 835	2 235 975	118 925 309
1952	114 417 500	6 438 827	2 421 894	123 278 221
1953	115 550 762	6 587 628	2 333 441	124 471 831
1954	118 711 913	6 857 380	2 466 075	128 035 368
1955	121 105 534	7 062 342	2 560 436	130 728 312
1956	124 627 120	7 208 033	2 572 013	134 407 166

Kohlenbergbau¹⁾
(Steinkohle und Braunkohle)

Jahr	im Jahresdurchschnitt Betriebe Anzahl	Beschäftigte i.1000	Geleistete Arbeits- std. i.Mill.	Bruttosumme d. Löhne i.1000	Gehälter i.1000	Umsatz i.1000
1950	241	516,5	1041	1745	259	3992
1951	330	530,1	1075	2123	338	5061
1952	331	547,2	1093	2343	370	6084
1953	329	564	1102	2434	398	6109
1954	329	563,7	1064	2487	420	6434
1955	328	563,4	1054	2671	473	7027

Die Gewinnung an Bergwerks- und Salinenerzeugnissen im Bundesgebiet war im Jahre 1955 durchweg höher als in den Jahren 1936 und 1954. Bei dem weitaus bedeutendsten Bergbauprodukt, der Steinkohle, war die vergleichbare Förderung im Jahre 1955 um rd. 15 Mill.t höher als im Jahre 1936. Gegenüber dem Jahre 1954 ist die Förderung an Steinkohle im Jahre 1955 um 2,1 % angestiegen. Das Jahr 1956 erbrachte eine Fördersteigerung von 2,8 % auf 134,4 Mill.t.

2. Steinkohlenbergbau

Die Bedeutung des westdeutschen Steinkohlenbergbaus innerhalb der Steinkohlenförderung der Welt und der Länder der Montan-Union zeigen folgende Zahlen:

1) Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland, Teil I, Sonderheft, 12. Statistisches Bundesamt.

Steinkohlenförderung¹⁾
in Mill. t

L a n d	1913	1955	1956
Welt	1 216	1 598	1 694
davon			
Vereinigte Staaten	517	460	500
Sowjet-Rußland	30	276	305
Großbritannien	292	225	226
Montan-Union	200	246	250
davon			
Bundesrepublik	(119)	(130)	(134)
übrige Welt	177	391	413

Bemerkenswert ist der Rückgang des Anteils der Bundesrepublik an der Steinkohlenförderung der Welt von 9,8 % im Jahre 1913 auf 7,9 % im Jahre 1956 und am Förderaufkommen in der Gemeinschaft von 59,50 % auf 54,0 %. Diese Tatsache erklärt sich aus der hemmenden Wirkung der beiden Weltkriege, der Weltwirtschaftskrise um das Jahr 1930 und schließlich aus dem Wettbewerb mit anderen Energieträgern.

1) Die Kohlenwirtschaft der Welt in Zahlen, Verlag Glückauf, Essen 1955; - Eisen und Stahlindustrie, Statistisches Vierteljahresheft Oktober-Dezember 1956; - Zahlen zur Kohlenwirtschaft, Essen 1955/1956; - Haussmann, Frederick: Der Neuaufbau der deutschen Kohlenwirtschaft im internationalen Rahmen, München und Berlin 1950; - Für die Zeit bis 1930 siehe: Weltmontanstatistik, herausgegeben von der Preussischen Geologischen Landesanstalt. Die Versorgung der Weltwirtschaft mit Bergwerkserzeugnissen, Stuttgart 1932, Bd.2.

Die Steinkohlenförderung der Welt war im Jahre 1956 mit 1 694 Mill. t um 478 Mill. t = 39 % höher als im Jahre 1913. Während die Vereinigten Staaten mit einer Förderung von 500 Mill. t im Jahre 1956 um 17 Mill. t unter ihrer Förderung von 1913 liegen, hat Sowjet-Rußland mit 305 Mill. t seine Förderung um mehr als das Zehnfache steigern können. Großbritannien hatte in dem abgelaufenen Zeitraum einen Förderrückgang um 22,6 % auf 226 Mill. t zu verzeichnen. Die Länder der Montan-Union förderten im Jahre 1956 250 Mill. t. Das sind 25 % mehr als im Jahre 1913. Diese Mehrförderung wurde im wesentlichen in den Ländern Frankreich, Belgien und Holland erbracht. Für die unterschiedliche Entwicklung der Steinkohlenförderung in den einzelnen Wirtschaftsräumen bzw. Ländern war die Verlagerung des Verbrauchs von Primärenergie-Trägern ausschlaggebend, wie nachstehend zu ersehen ist.

Weltverbrauch an Primärenergie-Trägern¹⁾
1913 und 1956 in %

Jahr	Steinkohle	Braunkohle	Öl	Erdgas	Elektrizität aus Wasserkraft
1913	86,7	3,3	5,5	1,6	2,9
1956	45,0	6,2	31,1	11,7	6,0

1) Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Institut für Konjunkturforschung, Wochenbericht, 24. Jahrgang, Berlin, März 1957. Nr. 9: Die Erdölwirtschaft der Welt im Jahre 1956.)

In der Zeit von 1913 bis 1956 hat sich in der Welt der Verbrauch an Steinkohle von 86,7 % auf 45 % verringert, während der Verbrauch an Erdöl und Erdgas zusammen von 7,1 % auf 42,8 % zugenommen hat.

Stand des Verbrauchs an Primärenergie-Trägern
im Jahre 1954 in %¹⁾

L a n d	Steink. feste Brennstoffe	Braunk.	Erdöl	Erd- gas	Strom aus Wasser- kraft
Ver.Staaten (1952)	32,9		36,2	26,1	4,8
Großbri- tannien	90,9	-	8,4	-	0,7
Montan-Union	66,1	9,2	12,7	1,3	10,7
Bundesrepublik	70,3	19,5	6,0	0,1	3,9

Die vorstehende Tabelle läßt eindeutig erkennen, daß die Vereinigten Staaten Schrittmacher dieser Entwicklung gewesen sind. Denn hier nehmen im Jahre 1952 Erdöl und Erdgas mit zusammen 62,3 % die erste Stelle im Energieverbrauch ein, während feste Brennstoffe nur noch mit 32,9 % beteiligt sind. Dagegen ist Großbritannien energiewirtschaftlich betrachtet mit 90,9 % praktisch im Abschnitt der Steinkohle geblieben. Im Raum der Montan-Union hat die Steinkohle mit einem Anteil von 66,1 % noch die Führung. Erdöl und Erdgas mit zusammen 14 % sowie Strom aus Wasserkraft mit 10,7 %

1) Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Institut für Konjunkturforschung, Wochenbericht, 24. Jahrgang, Berlin, März 1957, Nr. 9: Die Erdölwirtschaft der Welt im Jahre 1956.)

machen bereits der Steinkohle das Feld streitig.

In der Bundesrepublik betrug im Jahre 1954 der Anteil der Steinkohle am Energieverbrauch 70,3 %. Hier ist mit Beginn des Ersten Weltkrieges die Braunkohle und nach dem Zweiten Weltkrieg das Erdöl in die Absatzgebiete der Steinkohle eingedrungen.

Neben der stärkeren Heranziehung der Kohlesubstitute haben die erfolgreichen Arbeiten der Wärmewirtschaftler durch Zusammenfassung der Erzeugungsbetriebe, durch Einführung sparsamer arbeitender Feuerungsanlagen, durch die Verbundwirtschaft Kohle-Eisen die Energieverwendung wirtschaftlicher gestalten können, so daß der Brennstoffbedarf an Steinkohle eine wesentliche Einschränkung erfuhr. So ging in Westdeutschland der Brennstoffverbrauch an Koks je t Roheisen seit der Jahrhundertwende bis auf den heutigen Tag um mehr als die Hälfte auf 940 kg zurück. Zur Erzeugung von 1 kWh sind heute im Durchschnitt nur noch 500 g Steinkohle erforderlich gegenüber mehr als der doppelten Menge vor dem Ersten Weltkrieg.

Die Steinkohle ist der wertvollste Rohstoff des Bundesgebietes. Sie bildet die Grundlage für die Industrie, den Verkehr und ist zugleich wichtiges Ausgangsmaterial für die chemische Industrie. Ihr Anteil an der öffentlichen Energieerzeugung ist im ständigen Ansteigen begriffen.

3. Einige Zahlen über Kohlenwirtschaft, Absatz sowie Verbrauchergruppen des Bundesgebietes

Die Steinkohle nimmt in der Ein- und Ausfuhrbilanz der Bundesrepublik eine steigende Bedeutung ein. Die Einfuhr von Steinkohlen in die Bundesrepublik ist von

8,65 Mill. t im Jahre 1954 auf 19,45 Mill. t im Jahre 1956 gestiegen. Der größte Teil der Einfuhr von Steinkohle aller Arten, nämlich 11,56 Mill. t, stammte im Jahre 1956 aus den USA. Aus der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl wurden 5,43 Mill. t eingeführt. In diesen Zahlen war die Saar mit 3,68 Mill. t, Frankreich mit 0,46 Mill. t und Belgien mit 0,82 Mill. t beteiligt. Von der Kohleneinfuhr aus anderen Ländern in Höhe von 3,56 Mill. t lieferten Großbritannien 1,31 Mill. t, Polen 871 000 t und Norwegen 100 000 t. Kleinere Mengen kamen aus der Sowjet-Union, aus der Slowakei, aus Schweden und aus Dänemark. Die Einfuhr von Steinkohlen und Braunkohlen der Bundesrepublik von 1951 bis 1956 ergibt sich aus der amtlichen Außenhandelsstatistik wie folgt:

Die Kohleneinfuhr der Bundesrepublik¹⁾
1951 bis 1956

Jahr	Steinkohlen Steinkohlen- briketts u. Steinkohlen- koks		Braunkohlen, Braunkohlenbri- ketts u. Schmelzkoks		Kohlen- einfuhr insges.	
	insgesamt		davon aus der Tschecho- slowakei			
	1000 t	Anteil i.v.H.	1000 t	Anteil i.v.H.	1000 t	Anteil i.v.H.
1951	9 838	95,0	514	5,0	393	3,8
1952	12 202	95,0	643	5,0	553	4,3
1953	9 687	92,9	739	7,1	685	6,6
1954	8 652	91,2	836	8,8	778	8,2
1955	16 413	94,0	1 051	6,0	970	5,6
1956	19 453	94,6	1 110	5,4	997	4,8

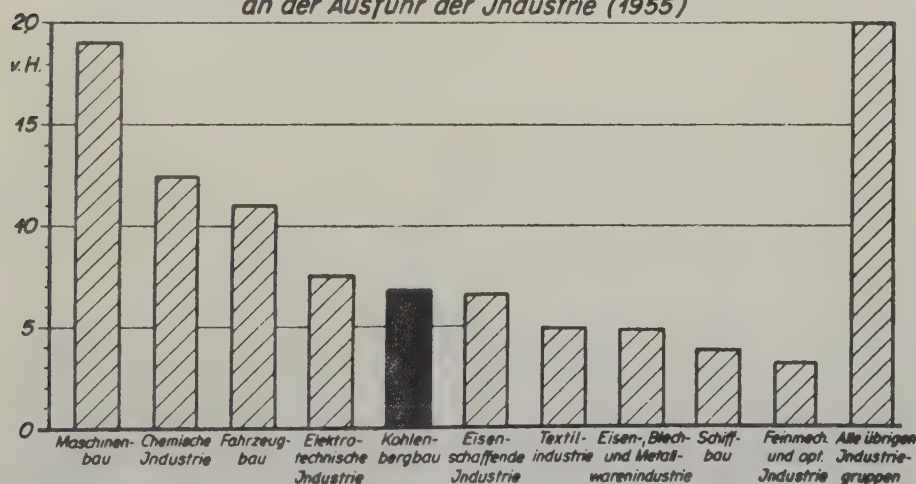
1) Statistik der Kohlenwirtschaft EV, die Kohlenwirtschaft der Bundesrepublik im Jahre 1956, S.47. - Vgl. Ruhrbergbau 1954, Essen 1955. Herausgegeben vom Unternehmensverband Ruhrbergbau. - Über die Kohlenvorkommen und die Produktion von Kohle, Koks, Briketts sowie der sonstigen Bergwerksprodukte im Deutschen Reich vor dem 1. Weltkrieg siehe die vortreffliche Arbeit von F.Beyschlag: Montanstatistik des Deutschen Reiches. Herausgegeben von der Königlich Preußischen Geologischen Landesanstalt, Berlin 1915.

Die Kohlenausfuhr aus der Bundesrepublik hat sich gemäss der folgenden Übersicht von 28,38 Mill. t im Jahre 1954 auf 25,41 Mill. t im Jahre 1956 verringert.

Die Kohlenausfuhr der Bundesrepublik
1951 bis 1956

Jahr	Steinkohlen Steinkohlen- briketts u. Steinkohlen- koks		Braunkohlen Braunkohlen- briketts u. Schwelkoks		Kohlenausfuhr insgesamt
	1000 t	Anteil i.v.H.	1000 t	Anteil i.v.H.	
1951	23 521	93,5	1 634	6,5	25 155
1952	23 318	93,9	1 513	6,1	24 831
1953	23 239	93,7	1 575	6,3	24 814
1954	26 646	93,9	1 733	6,1	28 379
1955	24 412	93,4	1 653	6,6	26 124
1956	23 779	93,6	1 631	6,4	25 410

Der Anteil des Kohlenbergbaus und anderer Industriezweige¹⁾
an der Ausfuhr der Industrie (1955)



1) Statistik der Kohlenwirtschaft EV. Die Kohlenwirtschaft der Bundesrepublik im Jahre 1956, S.55.

Die folgenden vier Tabellen geben einen Überblick über Aufkommen, Verbrauch und Absatz von Steinkohlen, Steinkohlenbriketts und Steinkohlenkoks im Bundesgebiet im Zeitraum von 1936 bis 1955; desgleichen für Steinkohle und Steinkohlenbriketts (besonders ausbezogen). Außerdem wird der gewerbliche Verbrauch für Steinkohle und Steinkohlenkoks im Bundesgebiet ausgewiesen.¹⁾

Tabellen siehe die nächsten vier Seiten !

1) Die folgenden Tabellen sind entnommen der Untersuchung: Statistik der Kohlenwirtschaft EV. Die Kohlenwirtschaft der Bundesrepublik, Essen 1955, S. 34, 36, 62, 64.

**Aufkommen, Verbrauch und Absatz an Steinkohlen, Steinkohlenbriketts
und Steinkohlenkoks im Bundesgebiet¹ in 1000 t**

	1936	1950	1951	1952	1953	1954	1955
Aufkommen							
Förderung	116 963	110 755	118 925	123 278	124 472	128 035	130 728
Lieferungen an Kokereien .	40 544	35 913	43 738	48 405	49 281	46 724	53 884
Lieferungen an Brik.-Fabr.	4 127	3 548	3 941	4 752	4 686	5 367	6 174
Steinkohlen ohne Einsatzk.	72 292	71 294	71 246	70 121	70 505	75 944	70 670
Kokserzeugung	30 156	27 333	33 633	37 269	37 829	35 019	40 617
Brikettherstellung	4 345	3 722	4 104	4 961	4 899	5 621	6 472
Kohlen, Koks u. Briketts							
Verfügbare Mengen	106 793	102 349	108 983	112 351	113 233	116 584	117 759
Verladungen vom Bestand .	2 373	45	—	—	—	1 631	1 905
Einfuhr aus d. Montanunion	1 660	3 464	3 726	4 249	4 596	4 676	6 983
aus anderen Ländern	3 175	804	6 067	7 980	5 099	3 888	9 409
Einfuhr zusammen	4 835	4 268	9 793	12 229	9 695	8 564	16 392
Bezug aus anderen Zonen .	2 475	—	—	—	—	59	—
Gesamtaufkommen	116 476	106 662	118 776	124 580	122 928	126 838	136 056
Verbrauch und Deputats							
Eins. v. Koks f. Brik.-Herst.	—	6 ^a	—	—	1	9	15
Zechenselbstverbrauch ...	9 455	12 257	12 299	11 621	11 536	12 470	12 097
Verbrauch für an Dritte							
abgegebene Energien ...	101	1 232	1 673	1 919	1 757	1 929	2 297
Deputats	1 592	2 433	2 648	2 512	2 502	2 675	2 668
Gesamtverbrauch	11 148	15 928	16 620	16 052	15 796	17 083	17 077
Auf Bestand genommen	—	—	48	31	3 697	—	—
Ausgleich für minderwertige							
Brennstoffe	—	253	815	555	517	521	750
In den Absatz gegangen	105 328	90 987	102 923	109 052	103 952	110 276	119 729
Absatz							
Bahnen	8 580	9 956	10 494	10 298	9 733	9 677	9 949
Schiffahrt u. sonst. Verkehr	3 075	1 837	2 197	2 226	1 589	1 450	1 492
Elektrizitätswerke	3 160	7 689	9 963	9 769	9 228	8 983	9 705
Gas- und Wasserwerke ...	3 455	4 306	5 601	5 976	6 060	6 116	7 244
Hausbrand u. Kleinverbr. ...	14 825	9 196	12 057	14 970	14 123	16 025	17 826
Truppen bzw. Besatzung }		1 778	2 927	2 618	2 831	2 651	2 471
Industrie	34 746	30 870	33 865	37 413	34 555	36 621	44 001
dav. eisen-schaff. Industrie }		11 576	13 346	16 560	14 295	14 426	18 348
Eisen-, Stahl- u.	18 935 ^a						
Tempergießereien .		860	854	921	724	841	968
Glas, Keramik, Baust.	3 560	4 472	4 817	5 016	4 950	5 159	6 001
Chemische Industrie .	2 917	4 524	4 911	4 839	4 623	5 303	6 146
Papierindustrie	1 333	1 469	1 361	1 275	1 364	1 529	1 752
Textilindustrie	1 810	1 416	1 162	1 184	1 378	1 506	1 697
Zuckerindustrie		644	797	660	768	751	857
Sonstige Industrie ... }	6 191	5 909	6 617	6 958	6 453	7 106	8 232
Bundesgebiet insgesamt	67 841	65 632	77 104	83 270	78 119	81 523	92 688
West-Berlin	1 000	1 610	2 200	2 729	2 819	2 288	2 720
Sowjetische Besatzungszone .	6 125	77	378	—	—	266	528
Ausfuhr in d. Montanunion ..	23 231	15 773	15 807	15 855	16 470	18 240	17 356
in andere Länder ...	7 131	7 895	7 434	7 198	6 544	7 959	6 437
Ausfuhr zusammen	30 362	23 668	23 241	23 053	23 014	26 199	23 793
Absatz insgesamt	105 328	90 987	102 923	109 052	103 952	110 276	119 729

¹ Ohne Bayern (Stockheim) und Kleinzechen ^a Einschl. Erzgewinnung, NE-Metallerzeugung und Eisen- und NE-Metallverarbeitung ^b Einsatz bei der Kokserzeugung

**Aufkommen, Verbrauch und Absatz an Steinkohle¹ und Steinkohlenbriketts
im Bundesgebiet in 1000 t**

	1936	1950	1951	1952	1953	1954	1955
Aufkommen							
Förderung	116 963	110 755	118 925	123 278	124 472	128 035	130 728
Verladungen vom Bestand	1 314	—	—	—	—	186	84
Einfuhr aus d. Montanunion	1 260	3 294	3 573	3 953	4 414	4 474	6 711
aus anderen Ländern	3 095	720	5 999	7 879	5 044	3 823	9 272
Einfuhr zusammen	4 355	4 014	9 572	11 832	9 458	8 297	15 983
Berug aus anderen Zonen	2 475	—	—	—	—	59	—
Gesamtaufkommen	125 107	114 769	128 497	135 110	133 930	136 577	146 795
davon Lieferungen an							
Kokereien	40 544	35 913	43 738	48 405	49 281	46 724	53 884
Brikettfabriken	4 127	3 548	3 941	4 752	4 686	5 367	6 174
zusammen	44 671	39 461	47 679	53 157	53 967	52 091	60 058
Steinkohlenaufkommen ohne Einsatzkohlen	80 436	75 308	80 818	81 953	79 963	84 486	86 737
Briketherstellung	4 345	3 722	4 104	4 961	4 899	5 621	6 472
Steinkohlen u. Briketts zus.	84 781	79 030	84 922	86 914	84 862	90 107	93 209
Verbrauch und Deputate							
Zechenselbstverbrauch	8 062	10 778	10 861	10 271	10 273	10 561	10 350
Verbrauch für an Dritte abgegebene Energien	99	1 219	1 636	1 863	1 709	1 861	2 214
Deputate	1 531	2 374	2 580	2 431	2 426	2 586	2 571
Gesamtverbrauch	9 692	14 371	15 077	14 565	14 408	15 008	15 135
Auf Bestand genommen	—	11	25	34	377	—	—
Ausgleich für minderwertige Brennstoffe	—	253	815	555	517	521	750
In den Absatz gegangen	75 089	64 901	70 635	72 870	70 594	75 620	78 824
Absatz							
Bahnen	8 450	9 824	10 314	10 134	9 584	9 552	9 825
Schifffahrt u. sonst. Verkehr	3 075	1 802	2 138	2 176	1 553	1 411	1 453
Elektrizitätswerke	3 100	7 612	9 934	9 747	9 202	8 966	9 656
Gas- u. Wasserwerke	3 425	4 289	5 574	5 950	6 028	6 082	7 191
Hausbrand u. Kleinverbr. }	10 575	6 130	8 413	11 143	9 537	10 812	11 845
Truppen bzw. Besatzung .. }	—	427	647	563	689	550	783
Industrie	18 562	17 835	18 223	18 445	17 751	19 702	22 625
dav. Eisenschaff. Industrie .. }	—	2 070	2 008	2 041	1 826	1 940	2 188
Eisen-, Stahl- und	5 311 ^a	—	—	—	—	—	—
Tempergießereien .. }	—	160	143	154	94	124	130
Glas, Keramik, Baust. }	3 059	3 622	3 836	3 911	3 750	3 992	4 587
Chemische Industrie ..	2 006	3 634	3 899	3 746	3 650	4 218	4 874
Papierindustrie	1 326	1 437	1 324	1 243	1 327	1 490	1 703
Textilindustrie	1 770	1 326	1 086	1 119	1 288	1 416	1 583
Zuckerindustrie	—	609	752	622	730	713	815
Sonstige Industrie }	5 090	4 977	5 175	5 609	5 086	5 809	6 745
Bundesgebiet insgesamt	47 187	47 919	55 243	58 158	54 344	57 075	63 378
West-Berlin	800	1 347	1 722	2 276	2 315	1 913	2 327
Sowjetische Besatzungszone ..	3 525	31	352	—	—	36	338
Ausfuhr in die Montanunion ..	19 068	11 421	9 725	9 262	10 610	12 837	10 224
in andere Länder	4 509	4 183	3 593	3 174	3 325	3 759	2 557
Ausfuhr zusammen	23 577	15 604	13 318	12 436	13 935	16 596	12 781
Absatz insgesamt	75 089	64 901	70 635	72 870	70 594	75 620	78 824

¹ Ohne Bayern (Stockheim) und Kleinzechen

^a Einschließlich Erzgewinnung, NE-Metallerzeugung, Eisen- und NE-Metallverarbeitung

**Der gewerbliche Verbrauch an Steinkohlen im Bundesgebiet
in 1000 t**

	1951	1952	1953	1954	1955
Verkehrsbetriebe					
Bundesbahn	9 813	9 759	9 308	9 404	9 733
Binnenschifffahrt	715	691	562	475	497
Seeschifffahrt	1 091	1 098	911	862	842
	11 619	11 548	10 781	10 741	11 072
Öffentliche Versorgungsbetriebe					
Steinkohlenkraftwerke	8 781	8 497	8 803	9 631	9 778
Braunkohlenkraftwerke	—	—	—	—	—
Gaswerke	5 092	5 886	5 728	6 113	6 794
	13 873	14 383	14 531	15 744	16 572
Industriebetriebe					
Eisenschaffende Industrie	1 964	2 061	1 921	1 999	1 995
Übrige Industrie	18 698	19 297	19 347	20 125	20 937
	20 662	21 358	21 268	22 124	22 932
hiervon :					
Mineralölindustrie	910	851	914	975	916
Nichtkohlenbergbau	430	479	407	411	387
Eisen-, Stahl-, Tempergießereien	108	127	109	116	125
NE-Metalle	541	577	554	585	625
Chemische Industrie	4 159	4 221	4 305	4 676	4 846
Steine und Erden	4 213	4 633	4 562	4 608	4 828
Glas, Porzellan, Keramik	302	292	268	272	258
Zellstoff, Papier, Pappe	1 852	1 724	1 768	1 814	1 888
Eisen-, Stahl-, Blechwaren	374	385	342	362	393
Eisen- und Stahlbau	69	63	55	62	73
Maschinenbau	318	385	355	382	408
Fahrzeugbau	225	270	272	332	371
Schiffbau	52	57	60	74	77
Elektrotechnik, Feinmechanik ..	204	222	204	236	259
Kunststoffverarbeitung	274	287	290	302	329
Textil und Bekleidung	1 915	1 922	1 974	1 975	2 047
Wäschereien	97	95	96	99	100
Leder- und Schuhindustrie	204	234	226	219	234
Sägerei und Holzverarbeitung ..	180	173	183	199	216
Ernährung	1 126	1 162	1 152	1 166	1 166
Zuckerindustrie	686	606	730	733	814
Genußmittelindustrie	450	521	510	513	563
Sonstige	9	11	11	14	14
Insgesamt	46 154	47 289	46 580	48 609	50 576

**Der gewerbliche Verbrauch an Steinkohlenkoks im Bundesgebiet
in 1000 t**

	1951	1952	1953	1954	1955
Verkehrsbetriebe					
Bundesbahn	163	149	135	114	114
Binnenschifffahrt	—	—	—	—	—
Seeschifffahrt	—	—	—	—	—
	163	149	135	114	114
Öffentliche Versorgungsbetriebe					
Steinkohlenkraftwerke	—	—	—	—	—
Braunkohlenkraftwerke	—	—	—	—	—
Gaswerke	—	—	—	—	—
	—	—	—	—	—
Industriebetriebe					
Eisenschaffende Industrie	11 217	14 145	12 530	12 687	16 474
Übrige Industrie	5 115	5 121	5 100	5 534	6 423
	16 332	19 266	17 630	18 221	22 897
hiervon :					
Mineralölindustrie	10	5	4	4	5
Nichtkohlenbergbau	174	188	142	142	213
Eisen-, Stahl-, Tempergießereien	516	549	501	584	665
NE-Metalle	289	277	271	283	292
Chemische Industrie	1 013	1 057	1 010	1 150	1 330
Steine und Erden	1 286	1 264	1 432	1 470	1 818
Glas, Porzellan, Keramik	55	49	51	58	66
Zellstoff, Papier, Pappe	100	88	96	118	124
Eisen-, Stahl-, Blechwaren	341	331	310	328	360
Eisen- und Stahlbau	73	68	57	62	69
Maschinenbau	393	402	364	408	464
Fahrzeugbau	91	91	83	89	103
Schiffbau	14	16	16	19	21
Elektrotechnik, Feinmechanik ..	156	164	153	171	189
Kunststoffverarbeitung	19	25	27	30	36
Textil und Bekleidung	181	161	160	169	195
Wäschereien	4	3	4	5	6
Leder- und Schuhindustrie	41	35	35	41	42
Sägerei und Holzverarbeitung ..	43	42	42	44	48
Ernährung	207	197	230	245	249
Zuckerindustrie	42	37	42	42	43
Genußmittelindustrie	57	61	59	60	72
Sonstige	10	11	11	12	13
Insgesamt	16 495	19 415	17 765	18 335	23 011

4. Kohlenpreise¹⁾

Die Kohlenpreise ab Zeche sind zwar vom 1.4.1956 an freigegeben worden, sie werden aber praktisch nach Abstimmung mit der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl in Luxemburg und der Deutschen Bundesregierung von den Kohlenverkaufsgesellschaften festgesetzt. Die Kohlenpreise im Einzelhandel unterliegen der Genehmigung des jeweiligen Regierungspräsidenten. Die Standardsorte Fettnuß III kostet seit dem 20.10.1956 DM 63,10 je t ab Zeche Ruhr und DM 88,20 je t ab Einzelhandel; der entsprechende Preis für Brechkoks III beträgt DM 73,50 je t bzw. DM 100,60 je t.

Die Kohlen- und Ertragslage der einzelnen Zechen streut wegen der wechselnden geologischen Verhältnisse und wegen der unterschiedlichen technischen Einrichtungen sehr stark. Wenn sich auch die Ertragslage in den beiden letzten Jahren zusehends verbessert hat, so reichen die Erlöse infolge der ebenfalls gestiegenen Kosten noch nicht aus, um die dringend notwendig gewordenen Rationalisierungsmaßnahmen, geschweige denn den Bau neuer Schachtanlagen zu finanzieren.²⁾ Das wird erst dann der Fall sein, wenn sich die Ruhrkohlenpreise, die aus politischen Gründen die niedrigsten in der Welt sind, von nun an frei bilden.

1) Vgl. Jahrbuch des Deutschen Bergbaus. Essen 1956. - Siehe auch Tabelle Seite 13 über die Entwicklung der Steinkohlenpreise 1850 bis 1951.

2) Vgl. Abs, Hermann J.: Finanzierungsfragen im Bergbau, Essen 1954. - Institut für Bilanzanalysen, Frankfurt am Main 1956, Heft Nr. 4 (Der Ruhrbergbau, eine Analyse der Abschlüsse von 38 Bergwerksgesellschaften an der Ruhr mit einem Anteil von 85 % der Ruhrkohlenförderung.)

C. Zusammenfassende Schlußbetrachtung

In der Darstellung haben wir versucht, die besondere wirtschaftliche Lage des Bergbaus aufzuzeigen. Probleme wurden behandelt, wie die unveränderlichen und in ihrer Gegebenheit nicht beeinflussbaren Naturfaktoren, insbesondere tiefe Schächte, Wasserhaltung, das Arten- und Sortenproblem, ferner der Beschäftigungsausgleich, die Kapitalintensität usw. Alle diese Faktoren weisen dem Bergbau einst und auch in unserer modernen Wirtschaft eine Sonderstellung zu. Denn mit all diesen Schwierigkeiten hat der Bergbau seit Jahrzehnten zu kämpfen. Im Anschluß an die Wirtschaftskrisen in den 1850er und 1870er Jahren des vorigen Jahrhunderts wurden Stimmen laut - nachdem der ruinöse Konkurrenzkampf Preisschwankungen auslöste, die wirtschaftliche Zusammenbrüche einiger Zechen nach sich zogen -, den Kohlenabsatz zu zentralisieren.

So schreibt Bergrat Kleine in den 1880er Jahren zur Aufbesserung der Lage des niederrheinisch-westfälischen Steinkohlenbergbaus¹⁾: "Ein sehr erheblicher Teil, vielleicht die Mehrzahl der Gewerken, ist an dem Punkt angelangt, daß sie keine Zubeßen mehr zahlen können. Der Kurs der meisten Aktien ist sehr niedrig und noch dazu nur nominell. Die Kuxe der meisten Zechen sind kaum zu verkaufen. Dazu kommt, daß sehr viele Zechen bis an die Grenze ihrer Kreditfähigkeit verschuldet sind und daß diese Schulden nicht bei

1) Wiedenfeld, Kurt: Das Rheinisch-Westfälische-Kohlensyndikat, Bonn 1912.

Bankhäusern usw. gemacht sind, sondern daß auch erhebliche Beträge den Lieferanten geschuldet werden. Die Mehrzahl der beim Bergbau Beteiligten ist bereits verarmt, und auch die heute noch Wohlhabenden sehen den Ruin vor Augen."

"Aus dieser Lage und Stimmung sind die Bestrebungen erwachsen, die schließlich im Kohlensyndikat ihre Krönung erhalten haben", urteilt Kurt Wiedenfeld in seiner im Jahre 1912 erschienenen Studie "Das Rheinisch-Westfälische-Kohlensyndikat".

Wiedenfeld weist nach, daß trotz aller Bemühungen der großen Unternehmen, durch Modernisierung der Anlagen eine Steigerung der Rentabilität zu erreichen, dies nur ganz wenigen Zechen gelang, daß vielmehr im großen und ganzen eine zu geringe Dividendenhöhe erzielt wurde, die zum großen Risiko des Bergbaus in keinem Verhältnis stand. Wiedenfeld folgert weiter: "Es war also bei der Eigenart der Kohलगewinnung im Ruhrbezirk nicht möglich, die Produktionskosten den rasch fallenden Preisen anzupassen."¹⁾ Die Zechenbesitzer waren gezwungen, sich zusammenzuschließen, um eine wirtschaftliche Katastrophe so gut es ging zu verhindern.

Zurückschauend kann man feststellen, daß diese Organisation, die im Ausland zunächst Bewunderung erregte, später mehr und mehr gefürchtet und als "Machtkonzentration der Ruhrmagnaten" bezeichnet wurde und während ihres mehr als 60-jährigen Bestehens ihre Machtstellung niemals zu einer extremen Preispolitik ausgenutzt hat. Die Preispolitik war immer auf eine gewisse Stetigkeit der Preise ausgerichtet. Hatte das Syndikat in den ersten Jahrzehnten fast eine Art regio-

1) Vgl. hierzu Seite 13.

nales Vollmonopol, so wurde das später von Jahr zu Jahr durch Konkurrenzprodukte abgeschwächt, wie z.B. Braunkohle und Öl.

Es sei an dieser Stelle nur ein Beispiel erwähnt, das das maßvolle Verhalten des Syndikats veranschaulichen soll:

Als im Jahre 1926 bei dem großen englischen Bergarbeiterstreik die Nachfrage nach Kohlen in Deutschland ganz erheblich stieg, hielt das Syndikat an seinen Preisen fest.

Natürlich mußten die Verbraucher in Krisenzeiten für die Kohlen mehr bezahlen als bei freiem Wettbewerb, aber in Zeiten des Konjunkturanstiegs profitierten die Verbraucher durch die relativ niedrig bleibenden Preise.¹⁾

Für die Kohlenverbraucher bedeutete das Syndikat eine Einschränkung ihrer Marktmacht; sie setzten ihre Qualitätsansprüche nicht immer durch, auch konnten sie nicht mehr mit einem solchen niedrigen Preistand rechnen, wie er vor Gründung des Syndikates bestanden hatte. Zum Ausgleich dafür konnten sie mit einer gleichmäßigen quantitativen Bedarfsdeckung rechnen, und es trat eine wesentlich größere Ruhe in der Preisbewegung ein, und bald schon wurde der Kohlenpreis als Grundlage einer allgemeinen Lohn- und Preispolitik genannt. Ebenso war dies für die Arbeiterschaft des Ruhrbergbaus von Nutzen, da man in der Lage war, mit einer gleichmäßigen Beschäftigung im Bergbau zu rechnen, und auch der während des Konjunkturaufschwungs festgesetzte Lohn wurde in Krisenzeiten weiterbezahlt. Dies waren für den Arbeiter anerkannte Vorteile.

1) Vgl. Seite 13.

Kurt Wiedenfeld sagt im Jahre 1912 zu dem Problem der Löhne und des Ertrages im Ruhrbergbau:¹⁾

"Das Ganze der Volkswirtschaft sieht aus der Gleichmäßigkeit des privatwirtschaftlichen Ertrages in immer stärkerem Maße das Bestreben hervorgehen, durch die Einführung technischer Fortschritte den Produktionsaufwand zu ermäßigen, die Produktivität des Kohlenbergbaues zu erhöhen, während zugleich dank der Marktorganisation die Reibungsverluste vermindert und die besten Geisteskräfte für den sachlich vorteilhaftesten Ausbau der Betriebs- und Unternehmungs-Organisation freigesetzt werden. Ist hier auch noch nicht alle Verschwendung an volkswirtschaftlichem Kapital vermieden, so trägt doch das Syndikat den Keim zu immer weiteren Organisationsfortschritten in sich; das langsamere Tempo, welches die alt gewordenen Arbeits- und Kapitalverbindungen schon, darf ein Vorteil in einem Industriezweig genannt werden, der von der Natur zur Schwebeweglichkeit bestimmt ist und auch in der Gegenwart noch starke Reste früherer Zeiten in sich trägt. Eine ausgeprägte Gleichmäßigkeit und Ruhe der Entwicklung ist als das entscheidende Ergebnis des Syndikats zu bezeichnen."

Diese Ausführungen haben auch in den darauffolgenden Jahrzehnten ihre Gültigkeit nicht verloren. Eine Einschränkung muß erwähnt werden: die Preisfestsetzung lag nach der Gründung des Deutschen Kohlen-Verkaufs im Jahre 1947 nicht mehr in den Händen des Syndikats, sondern erfolgte durch die zuständigen Regierungsstellen. Die Absatzorganisation hatte nur die Abstimmung der Preise vorzunehmen, d.h. Einzelpreise für die ver-

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie. Darmstadt 1954, S.40, entnommen: Wiedenfeld, Kurt: Das Rheinisch-Westfälische-Kohlensyndikat, Bonn 1912.

schiedenen Arten und Sorten aufzustellen.¹⁾

Jedes Syndikat möchte gern für seine Mitglieder einen Kostenpreis erzielen. Danach strebte auch das deutsche Kohlensyndikat, doch es orientierte den Kostenpreis nicht nach der Grube, die mit den höchsten Kosten arbeitete, sondern man errechnete einen Durchschnittspreis. (Wie der Preis genau errechnet wurde und wird, war beim Quellenstudium nicht festzustellen.)

In den letzten Jahren diktierte die staatliche Preispolitik dem Bergbau einen Preis zu, der unter den Durchschnittskosten lag, und viele Zechen konnten nicht einmal in voller Höhe abschreiben.

Wie dem aber auch sei, die Verfechter der freien Marktwirtschaft werden anerkennen müssen, daß der Bergbau in seinen Produktionsgrundlagen und Produktionsbedingungen nicht annähernd mit anderen Wirtschaftszweigen zu vergleichen ist. Hat die freie Marktwirtschaft auch in den letzten Jahren den anderen Wirtschaftszweigen einen außerordentlichen Aufschwung gebracht und den Lebensstandard der gesamten Bevölkerung gehoben, so kann man doch den Bergbau nicht in dieses System einbeziehen. Die Problematik des Bergbaus besteht nicht nur in Deutschland, sondern in ganz Westeuropa. Wie schon erwähnt, bestehen Absatzorganisationen ähnlich der deutschen in England, Frankreich, Belgien, Holland, Luxemburg, und sogar in Amerika bestand eine Absatzorganisation von 1929 - 1943²⁾. Auch in diesen Ländern nimmt der Bergbau - wie sollte es auch anders sein - eine Sonderstellung ein, und der deutsche Bergbau verlangt gegenüber den anderen Ländern keine Ausnahme-

1) Vgl. Seite 130 ff.

2) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954.

regelung, wenn er die zentrale Absatzorganisation beibehalten möchte, weil nach unserer Meinung auch ein reibungsloser Ablauf des Kohlenverkaufs nicht anders funktionieren kann.

Mit all diesen Schwierigkeiten kämpft der Bergbau schon über 60 Jahre. Im Jahre 1915 führte die Kenntnis dieser Zusammenhänge dazu, daß der Staat sogar ein Zwangskartell anordnen wollte, da die Syndikatsmitglieder freiwillig den Vertrag nicht erneuern wollten.¹⁾

Im Jahre 1946 prangerten die Alliierten den Kohlenverkauf als "kriegsverbrecherische" Organisation an, aber sie schufen eine Nachfolgegesellschaft, die strenger und umfassender gegliedert wurde denn je zuvor.²⁾

Auch bei den Gesprächen, die 1951 über die Erhaltung oder den Umbau des DKV in der deutsch-alliierten Sachverständigenkommission geführt wurden, sprachen sich sowohl die Produzenten als auch die Verbraucher- und Händlergruppen für ein Weiterbestehen der Verkaufsorganisation aus.

Auf internationaler Ebene wurde ebenfalls die Sonderlage der Kohle in der sog. "Havanna-Charta", die vom Wirtschafts- und Sozialrat der Vereinigten Nationen erarbeitet und am 24. März 1948 abgeschlossen wurde, anerkannt.

In ihr heißt es in Artikel 55:

Schwierigkeiten hinsichtlich der Grundstoffe

"Die Mitgliedsstaaten der UNO erkennen an, daß die Bestimmungen für die Produktion, für den Austausch und

1) Vgl. Seite 107 ff.

2) Das Folgende nach Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S.44, 45.

für den Verbrauch bei gewissen Grundstoffen derart sind, daß für den internationalen Handel in diesen Erzeugnissen besondere Schwierigkeiten auftreten können, wie die Tendenz zu einem andauernden Fehlen des Gleichgewichtes zwischen Produktion und Verbrauch, die Entstehung von dem Markt belastenden größeren Beständen und bedeutende Preisschwankungen. Diese besonderen Schwierigkeiten können für die Interessen der Produzenten und Verbraucher ernste Schäden verursachen und einen derartigen Umfang annehmen, daß sie die allgemeine Politik der wirtschaftlichen Entwicklung gefährden. Die Mitgliedsstaaten erkennen an, daß diese Schwierigkeiten gegebenenfalls eine besondere Behandlung des internationalen Handels in diesen Erzeugnissen mit Hilfe von zwischenstaatlichen Abkommen notwendig machen."

Für die Grundstoffindustrie ist auf Grund dieses Artikels eine Reihe von Ausnahmeregelungen anerkannt worden.¹⁾

Das Problem des Marktpreises oder des Kostenpreises ist auch im Rahmen des Vertrages der Montan-Union untersucht, aber nicht eindeutig klar formuliert worden. Der Artikel 3, 3 geht davon aus, daß die Organe der Gemeinschaft für die Festsetzung niedrigster Preise sorgen sollen, dann aber wird besonders betont: "Hierbei sind die erforderlichen Abschreibungen zu ermöglichen und den hereingenommenen Kapitalien normale Verzinsungsmöglichkeiten zu bieten."

In Artikel 3 d heißt es weiter: "... ist dafür zu sorgen, daß Voraussetzungen erhalten bleiben, die einen Anreiz für die Unternehmen bieten, ihr Produktionspotential auszubauen und zu verbessern und eine

1) Grosse, Franz: Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie, Darmstadt 1954, S. 44.

Politik rationeller Ausnützung der natürlichen Hilfsquellen unter Vermeidung von Raubbau zu verfolgen."

Bei der Kapitalintensität des Bergbaus und allen anderen angeführten Umständen bedeutet das eine Orientierung am Kostenpreis und eine Ausschaltung von Schwankungen. Da Deutschland Mitglied der Montan-Union ist, könnte der Kohlenverkauf nach diesen Bestimmungen in seiner jetzigen Form nicht in das System der freien Marktwirtschaft eingeordnet werden. Zweifellos diene der Zusammenschluß des Bergbaus in erster Linie den Produzenten. Der Verfasser hat versucht, die Auswirkungen der Probleme des Bergbaus auf die Gesamtwirtschaft darzustellen und kommt zu dem Schluß, daß, von den geringen Nachteilen abgesehen, der zentrale Kohlenverkauf eigentlich für alle Beteiligten - nicht zuletzt für die Bergarbeiter - Vorteile gebracht hat. Die gesamte Kohlenwirtschaft konnte einigermaßen gesunden. Besonders wichtig ist die weitere Kapazitätserhaltung, die auch von der Montan-Union verlangt wird. Die Förderung soll dazu noch gesteigert werden; dafür gibt es zwei Wege:

1. Es müssen neue Schächte abgeteuft werden. Da die durchschnittliche Dauer der Erschließung im Ruhrgebiet 10 bis 15 Jahre dauert, so ist das keine Lösung, die schnell zum Ziele führt, aber, auf lange Sicht gesehen, dringend erforderlich ist.
2. Die vorhandenen Gruben müssen modernisiert werden, um die Kohlenförderung in der jetzigen Höhe überhaupt aufrechtzuerhalten und um in Zukunft die unrentabelsten Randzechen stilllegen zu können.

Wenn auf die Dauer die Zechen nicht die Gruben modernisieren und neue Schächte abteufen können, so wird Deutschland bald gezwungen sein, noch mehr ausländische Kohlen einzuführen, die ganz erheblich teurer als Inlandkohlen sein werden.

Man könnte jetzt sagen, der Welthandel soll ja liberalisiert werden, und das würde sich für die Verbraucher aller liberalisierten Länder günstig auswirken!

Solange jedoch auf dem gesamten Weltmarkt noch kein freies Spiel der Kräfte von Angebot und Nachfrage vorhanden ist und man noch vermuten kann, daß z.B. die englischen Kohlen Staatszuschüsse bekommen oder die Amerikaner eine Art Frachtdumping betreiben, solange kann man nicht von einem liberalisierten Welthandel sprechen. Man wird auch in absehbarer Zeit mit der Konkurrenz der Ostblockstaaten zu rechnen haben, die bei einer staatlich gelenkten Planwirtschaft subventionierte Ausfuhren vornehmen könnten, um Unruhe auf den europäischen Märkten hervorzurufen.

Solange keine freie Wirtschaft im Weltmaßstab vorhanden ist, wird jeder Staat mit seinen Rohstoffhaushalten müssen, und auch die Gründung der Montan-Union kann nicht dazu beitragen, die natürlichen Bedingungen des Bergbaus zu ändern. Ein freier Wettbewerb für die Gesamtheit der Montan-Union würde ebenso unheilvolle Nachteile mit sich bringen, wie sie ein freier Wettbewerb für den deutschen Kohlenbergbau haben würde. Auf Grund dieser Einsicht wurden in allen der Montan-Union angeschlossenen Ländern ähnliche Absatzorganisationen geschaffen, wie sie in Deutschland seit 1893 bestanden hatten.

Nachdem alle diese Länder, die ähnliche Abbauverhältnisse wie im Ruhrrevier haben, zu der Einsicht ge-

langt sind, daß ohne eine zentrale Absatzorganisation alle die vorher angeführten Probleme nicht zu lösen sind, darf man wohl im Fug und Recht behaupten, daß auch in Deutschland eine zentrale Absatzorganisation eine zwingende Notwendigkeit ist.

Die seit dem 1. April 1956 bestehende Kohlenabsatzorganisation des Ruhrgebietes ist, wie wir gesehen haben, stark dezentralisiert.¹⁾ Ob diese neuen Organisationen alle Probleme, die mit dem Bergbau zusammenhängen, bewältigen können, bleibt daher abzuwarten. In den Bestimmungen des Montan-Vertrages heißt es: Ein sozialisierter Bergbau darf eine zentrale Absatzorganisation aufbauen; dem privatwirtschaftlichen Ruhrbergbau hingegen kann nur eine dezentralisierte Absatzorganisation erlaubt werde.²⁾ Und liegt hierin nicht eine große Gefahr, ja, stellt sie nicht eine offensichtliche Falle dar ? Denn: Sollten die neuen Verkaufsorganisationen den reibungslosen Vertrieb der Ruhrkohlen nicht bewältigen, so könnten Stimmen laut werden, die noch stärker als bisher die Sozialisierung des Ruhrbergbaus verlangen. Das würde ein schwerer Schlag gegen die freien Unternehmer und damit auch gegen die soziale Marktwirtschaft sein.

1) Vgl. Seite 145 ff.

2) Vgl. Seite 128 ff.

Literaturverzeichnis

Bücher:

- Abs, Hermann J.: Finanzierungsfagen im Bergbau, Essen 1954
- Arndt, Ad.: Zur Geschichte und Theorie des Bergregals und der Bergbaufreiheit, Freiburg i.Br. 1916
- Bartz, Otto: Aufbau und Tätigkeit des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyndikates von 1893 - 1912, Borna Leipzig 1913
- Becker, A.: Die Stolberger Messingindustrie und ihre Entwicklung, München und Leipzig 1913
- Beyschlag, F.: Montanstatistik des Deutschen Reiches. Herausgegeben von der Königl. Preußischen Geologischen Landesanstalt, Berlin 1915.
- Boldt, Gerhard: Staat und Bergbau, München und Berlin 1950
- Bornhardt, Wilhelm: Geschichte des Rammelsberger Bergbaues von seiner Aufnahme bis zur Neuzeit, Berlin 1931
- Carell, Erich: Allgemeine Volkswirtschaftslehre, München 1951
- Dettling, K.: Der Metallhandel Nürnbergs im 16. Jahrhundert, in: Mitteilungen d.geschichtl. Vereins Nürnberg, Bd. 27

- Dobel, F.: Über den Bergbau und den Handel des Jakob und Anton Fugger in Tirol (1495-1560). Zeitschrift für den historischen Verein von Schwaben und Neuburg, Bd.9, Augsburg 1882
- Eberle, Franz Xaver: Die Organisation des Reichenhaller Salzwesens unter dem herzoglichen und kurfürstlichen Produktions- und Handelsmonopol, München 1910
- v. Festenberg-Packisch, Hermann: Die Entwicklung des Niederschlesischen Steinkohlenbergbaues, 1892 (ohne Ortsangabe)
- Fischer, Gerhard: Aus zwei Jahrhunderten Leipziger Handelsgeschichte 1470 - 1650, Leipzig 1929
- Gebhardt, Gerhard: Ruhrbergbau, Geschichte, Aufbau und Verflechtung seiner Gesellschaften und Organisationen, Essen 1957
- Geinitz, H.B., Fleck, H. und Hartig, E.: Die Steinkohlen Deutschlands, München 1865
- Götzke, W.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlen-syndikat und seine wirtschaftliche Bedeutung, Essen 1905
- Grosse, F.: Das Wettbewerbsproblem in der Kohlenwirtschaft, in: "Der Wettbewerb in der Grundstoffindustrie", Darmstadt 1954
- Gumz, Wilhelm und Regul, Rudolf: Die Kohle. Entstehung, Eigenschaften, Gewinnung und Verwendung, Essen 1954

- Hausherr, Hans: Wirtschaftsgeschichte der Neuzeit von Ende des 14. bis zur Höhe des 19. Jahrhunderts, Weimar 1954
- Haussmann, Frederick: Der Wandel des internationalen Kartellbegriffs, Bern 1947
- Haussmann, Frederick: Der Neuaufbau der deutschen Kohlenwirtschaft im internationalen Rahmen, München und Berlin 1950
- Heinrichsbauer, A.: Harpener Bergbau-Aktien-Gesellschaft 1856 - 1936, Essen 1936
- Hoffmann, Ernst: Kohlenwirtschaft und Kartellpolitik, Mannheim 1950
- Hoppe, Oswald: Der Silberbergbau zu Schneeberg bis zum Jahre 1500, Freiberg 1908
- Johannsen, Otto: Geschichte des Eisens, Düsseldorf 1953
- Jüngst, Ernst: Festschrift zur Feier des 50jährigen Bestehens des Vereins für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund, Essen 1908
- Kesten, Wilhelm: Geschichte der Bergwerksgesellschaft Dahlbusch, Essen 1952
- Kiersch, G.: Organisation des Kohlenabsatzes in den Vereinigten Staaten und Westeuropa, Essen 1952
- von Krosigk; Lutz Graf Schwerin: Die große Zeit des Feuers. Der Weg der deutschen Industrie, Tübingen 1957
- Kruse, Alfred: Geschichte der volkswirtschaftlichen Theorien, München 1951

- Lange, Fritz und Schön Müller, J.R.: Die Aufbereitung
der Steinkohle einst und jetzt, Essen
1956
- Lüthgen, H.: Das Rheinisch-Westfälische Kohlen-
syndikat in der Vorkriegs-, Kriegs-
und Nachkriegszeit und seine Haupt-
probleme, Leipzig 1926
- Möllenberg, Walter: Die Eroberung des Weltmarktes durch
das Mansfeldische Kupfer, Gotha 1911
- Möllenberg, Walter: Urkundenbuch zur Geschichte des Mans-
feldischen Saigerhandels, Halle a.d.S.
1915
- Mück, Walter: Der Mansfelder Kupferschieferbergbau
in seiner rechtsgeschichtlichen Ent-
wicklung, Bd.2, Leipzig 1910
- Müller, Karl Otto: Quellen zur Handelsgeschichte der
Paumgartner von Augsburg (1480 -
1570), Wiesbaden 1955
- Muthesius, Volkmär: Ruhrkohle 1893 bis 1943, Essen 1943
- von Pölnitz, Götz Freiherr: Jakob Fugger, Tübingen 1949
- Ress, F.M.: Geschichte und wirtschaftliche Bedeu-
tung der oberpfälzischen Eisenindu-
strie von den Anfängen bis zur Zeit
des 30jährigen Krieges, Regensburg
1950
- Ress, F.M.: Geschichte der Kokereitechnik,
Essen 1957
- Rinne, Will: Eisenkraftfeld Ruhr. Werden und Hand-
lungen der eisenschaffenden Industrie
an Ruhr und Rhein, Kevelaer 1949

- Rössle, Karl: Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 5. Auflage, Stuttgart 1956
- Simmersbach, F.: Die Koks-Fabrikation im Oberbergamtsbezirke Dortmund mit Berücksichtigung des fremden Wettbewerbs. Im Auftrage des Verwaltungsrathes der "Vereinigung der Koks-Anstalten und Fettkohlen-Zechen des Oberbergamtsbezirks Dortmund", Berlin 1887
- Sombart, Werner: Die deutsche Volkswirtschaft im neunzehnten Jahrhundert und im Anfang des 20. Jahrhunderts, Berlin 1927, 7. Aufl.
- Schäfer, Erich: Die Aufgabe der Absatzwirtschaft, Köln und Opladen 1951
- Schleef, Wilhelm: Zeittafel zur Geschichte von Dortmund, in: Beiträge zur Geschichte Dortmunds und der Grafschaft Mark, Dortmund 1954
- Schulz-Briesen, Max: Der Preußische Staatsbergbau im Wandel der Zeiten; veröffentlicht zum 14. Deutschen Bergmannstag 1933. Band I: Der Preußische Staatsbergbau von seinen Anfängen bis zum Ende des 19. Jahrhunderts, Berlin 1933. Band II: Der Preußische Staatsbergbau von der Jahrhundertwende bis zur Gegenwart, Berlin 1934
- Strieder, Jakob: Studien zur Geschichte kapitalistischer Organisationsformen. Monopole, Kartelle und Aktiengesellschaften im Mittelalter und zu Beginn der Neuzeit, München und Leipzig 1925

- Tremel, F.: Die oberdeutschen Kaufleute in der Steiermark im 15. und 16. Jahrhundert. Zeitschrift des historischen Vereins für Steiermark, XL, 1949
- Wiedenfeld, Kurt: Das Rheinisch-Westfälische Kohlen-syndikat, Bonn 1912
- Wiel, Paul: Untersuchungen zu den Kosten und Marktproblemen der westeuropäischen Kohlenwirtschaft, Essen 1953
- Wiesener, Hermann: Geschichte des Kärntner Bergbaus. I. Teil: Geschichte des Kärntner und Edelmetall-Bergbaus, Klagenfurt 1950
- von Wolfsstriegl, Max Reichsritter: Wolfskron: Die Tiroler Erzbergbaue. 1301 - 1665, Innsbruck 1903

Quellen, Broschüren, Zeitschriften:

- Anderheggen, E.: Der amerikanische Steinkohlenbergbau (vervielfältigtes Manuskript eines Vortrages vom 4.7.1952)
- Angaben des Unternehmensverbandes Ruhrbergbau, Mitte 1956 (Wirtschaftsabteilung)
- Bergbau-Kostenstandardsystem, I. Teil, Steinkohlenbergbau
- Der Bergbau auf der linken Niederrheinseite, Berlin 1910, Band 3
- Der Bergbau im Osten des Königreichs Preußen. Festschrift zum XII. Allgemeinen Bergmannstag im Osten, Bd. II u. III, 1913

Deutscher Kohlenverkauf: 1. Mengen-, Arten- und Sorten-
ausgleich im DKV. 2. Verkehrsschal-
tung im DKV, Essen 1951

Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (Institut für
Konjunkturforschung, Wochenbericht,
24. Jahrgang, Berlin, März 1957,
Nr. 9: Die Erdölwirtschaft der Welt
im Jahre 1956)

Die Entwicklung des Niederrheinisch-Westfälischen Stein-
kohlen-Bergbaues in der zweiten Hälft-
te des 19. Jahrhunderts, Berlin 1904,
Bd. 10 und 12

Die Industrie der Bundesrepublik Deutschland, Sonder-
hefte des Statistischen Bundesamtes

Die Kohlenwirtschaft der Bundesrepublik, Essen 1955

Die Kohlenwirtschaft der Welt in Zahlen, Verlag Glück-
auf, Essen 1955

Ein Jahrhundert VDI. - 100 Jahre VDI. Düsseldorf 1956

Eisen- und Stahlindustrie, Statistisches Vierteljahres-
heft Oktober-Dezember 1956

Geschäfts-Bericht des "Brikettverkaufsverein zu Dort-
mund"

Geschäftsbericht der Rheinischen Stahlwerke zu Meiderich
bei Ruhrort

Geschäftsberichte des Rheinisch-Westfälischen Kohlensyn-
dikats seit 1893

Geschäfts-Berichte des "Westfälischen Kohlensyndikats" zu
Bochum

Gesellschaftsvertrag der "Präsident" Ruhrkohlen-Verkaufs-
gesellschaft m.b.H.

Glückauf, Bergmännische Zeitschrift, 1895

Gutachten über die gegenwärtige Lage des Rheinisch-Westfälischen Steinkohlenbergbaus, Berlin 1928 (verfaßt von Schmalenbach, Baade Loufft, Springorum, Stein)

Gutachten: Zur Frage des Gemeinschaftsverkaufs der Erzeugung der in der "Deutschen-Kohlen-Bergbau-Leitung" zusammengeschlossenen Zechen, Essen 1949

Handbuch des Kokereiwesens. Herausgegeben von Otto Grosskinsky, Düsseldorf 1955

Jahrbuch des deutschen Bergbaus, Essen 1956

Jahrbuch für das Berg- und Hüttenwesen im Königreich Sachsen, 1906

Jahrbücher für den Oberbergamtsbezirk Dortmund; Jahrbücher des deutschen Bergbaus; die Bergwerke und Salinen im niederrheinisch-westfälischen Bergbaubezirk (Jahrbücher)

Jahresbericht des Vereins für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund für 1912, Essen 1913

Jubiläumsausgabe der deutschen Bergwerkszeitung vom 25.8.1924

Jubiläumswerk der Bergwerksgesellschaft Dahlbusch zu Rotthausen, Essen 1901

Jubiläumswerk des Vereins für die bergbaulichen Interessen im Oberbergamtsbezirk Dortmund, Essen 1908

Kärntens gewerbliche Wirtschaft von der Vorzeit bis zur Gegenwart. Herausgegeben von der Kammer der gewerblichen Wirtschaft für Kärnten, Klagenfurt 1953

Kartellrundschau: Zeitschrift für das Kartellwesen und verwandte Gebiete, Jahrgang 1915

Kartellproblem in Straßburg: Zusammengefaßte Übersicht über die Debatten in der beratenden Versammlung in Straßburg vom 13. - 21.5.1954

Mitteilungen der "Gemeinschaftsorganisation Ruhrkohle" (Ge.-Org.)

Schmoller, Gustav: Die geschichtliche Entwicklung der Unternehmung, in: Schmollers Jahrbuch, 1891 (15. Jahrgang)

Statistik der Kohlenwirtschaft EV. Die Kohlenwirtschaft der Bundesrepublik, Essen 1955

Syndikatsvertrag von 1926

Vertragswerk über die "Europäische Gemeinschaft", 1952

Weltmontanstatistik, herausgegeben von der Preußischen Geologischen Landesanstalt. Die Versorgung der Weltwirtschaft mit Bergwerkserzeugnissen, Bd.2, Stuttgart 1932

Zahlen der Kohlenwirtschaft DKBL. Statistik Heft Nr. 24 Essen, März 1954

Zahlen zur Kohlenwirtschaft, Essen 1955/1956

Zahlen zur Kohlenwirtschaft, Essen 1956, Heft 38

Zeitschrift für das Berg-, Hütten- und Salinenwesen in dem Preußischen Staate, Berlin.

Mündliche Auskünfte erhielt der Verfasser von leitenden Persönlichkeiten des Ruhrbergbaus.

L e b e n s l a u f

Am 1. Dezember 1930 wurde ich als Sohn des Fabrikanten Heinrich Vogelsang und seiner Ehefrau Maria geb. Vogelsang in Essen geboren.

Ostern 1937 kam ich auf die Volksschule in Niederwenigern und im Jahre 1941 auf die Oberschule in Dahlhausen, wechselte im Jahre 1943 zur Oberschule in Hattingen über und legte dort 1949 die mittlere Reife ab. Anschließend besuchte ich drei Jahre die Wirtschaftsoberschule in Essen und bestand 1952 als "Externer der Wirtschaftsoberschule Essen" in Frankfurt am Main das Wirtschaftsabitur.

Mein Studium der Betriebswirtschaftslehre begann ich im Sommersemester 1952 an der Universität in Münster in Westfalen; nach drei Semestern wechselte ich zur Universität München über, wo ich am 29. Juli 1955 die Prüfung als Diplom-Kaufmann ablegte.

In den folgenden Jahren bereitete ich mich auf die Promotion an der Münchener Universität vor.

- - -

